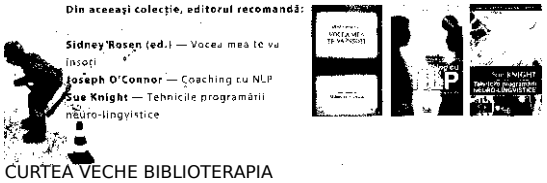
Experimentatul p^ihoterapeut Joseph O'Connor, unul dintre cei mai apreciaţi formatori NLP, oferă cel mai v bgn qurs introductiv tuturor celor care vor să studieze programarea neuro-lingvistică şi să deprindă tehnicile specifice acestei abordfrj,în psihologie.
Influenţa limbajului asupra funcţiilor cognitive, metode de „-inducere a unor stări emoţionale şi numeroase tehnici pentru influenţarea deciziilor celorlalţi sunt doar câteva dintre subiectele abordate y de către Joseph O'Connor. în urma lecturii acestui volum vei constata că NLP nu este doar o sumă de tehnici eficiente, ci mai ales un mod original de a gândi asupra lumii din jurul tău.


Din aceeaşi colecţie, editorul recomandă:
Sidney Rosen (ed.) — Vocea mea te va însoţi
Joseph O'Connor — Coaching cu NLP
Sue Knight — Tehnicile programării neuro-lingvistice

CURTEA VECHE BIBLIOTERAPIA
28.00.
UPiffil.....
I www.curteaveche.ro
Designul copertei:
• 1'i.sră . co mjţ|et ă a „titlurilor publicate ta /¿uf-t.ea-Veche, vizitează www.curteaveche.ro
\ GRIFFON AND SWANS

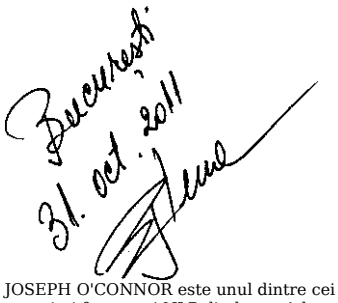
/BOOK

SMANUAL DE

NLP

•GHID PRACTIC PENTRU A OBŢINE
'REZULTATELE pe care le doreşt

Colecţie coordonată de DORU SOMEŞAN



JOSEPH O'CONNOR este unul dintre cei mai cunoscuţi şi apreciaţi formatori NLP din lume. A lucrat ca formator şi consultant în cadrul Organizaţiei pentru Dezvoltarea Industrială a Statelor Unite, oferind consultanţă în cadrul unor proiecte de cooperare industrială pentru ţări în curs de dezvoltare. Este cofondator şi preşedinte al International Coaching Community, cea mai reprezentativă organizaţie la nivel mondial în acest domeniu.
Este autorul a 17 cărţi, traduse în 21 de limbi, majoritatea dintre ele devenind bestselleruri internaţionale. Cartea sa *Introducing NLP*, în curs de apariţie la Curtea Veche Publishing, a fost vreme de 12 ani lucrarea de referinţă în studiul NLP, fiind vândută în peste 100 000 de exemplare.
De acelaşi autor, la Curtea Veche Publishing a mai apărut *Coaching cu NLP. Cum săfii un coach de succes* (2007).

Joseph O'CONNOR

Manual de programare neuro-lingvistică

Ghid practic pentru obţinerea rezultatelor pe care le doreşti

BUCUREŞTI, 2010
Traducere din limba engleză de EDUARD BUCESCU

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
O'CONNOR, JOSEPH
Manual de programare neuro-lingvistică: ghid practic pentru obţinerea rezultatelor pe care le doreşti / Joseph O'Connor; trad.: Eduard Bucescu. - Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2010 Index
ISBN 978-973-669-878-l ■

I. Bucescu, Eduard (trad.) 65.012.4
Coperta: GRIFFON AND SWANS www.grifFon.ro
JOSEPH O 'CONNOR:
NLP Workbook: A Practical Guide
to Achieving the Results You Want
Originally published în the English language by HarperCollins Publishers Ltd. under the title **NLP Workbook — A Practical Guide to Achieving the Results You Want** © Joseph O'Connor, 2001
© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2007 pentru prezenta versiune în limba română
ISBN 978-973-669-878-

1Mulţumiri

Mai întâi vreau să le mulţumesc lui John Grinder şi lui Richard Bandler, cei care, lucrând împreună, au pus bazele programării neuro-lingvistice (NLP) la jumătatea anilor '70. Având sprijinul unor remarcabili terapeuţi şi gânditori ai acelei perioade, cei doi au creat un nou domeniu. Contribuţia lor la acest demers a fost hotărâtoare. Mulţi alţii au sprijinit dezvoltarea şi extinderea NLP de atunci până în prezent — David Gordon, Judith DeLozier, Leslie Cameron Bandler, Steve şi Connirae Andreas, Robert Dilts, Tad James şi lista poate continua. Am menţionat explicit în carte cui îi sunt îndatorat de fiecare dată când am ştiut sigur că anumite idei sau exerciţii au fost elaborate înainte de o persoană sau un grup anume. Poate că în alte cazuri am omis să specific cui îi aparţine ideea. Dacă cititorii vor recunoaşte o atare situaţie, îmi cer scuze şi îi anunţ pe această cale că primesc orice informaţie care m-ar ajuta să rectific o asemenea greşeală.

Aş dori să mulţumesc încă o dată lui Carole Tonkinson, editorul meu de la Element, pentru ajutorul şi sprijinul ei, ca şi lui Elizabeth Hutchins,

care a dat discursului meu o formă superioară, mult mai omogenă, redând astfel într-o manieră mai adecvată ce încercam eu să exprim. Toţi studenţii mei mi-au deschis ochii asupra unor aspecte ce ţin de NLP, lucru ce a dus la îmbogăţirea conţinutului acestei cărţi. Cei mai buni studenţi sunt de fapt cei mai buni profesori. în fine, cum odinioară am fost şi muzician (şi încerc să recuperez această pasiune), nu pot să nu mulţumesc formaţiilor Everclear (pur şi simplu minunaţi), Red Hot Chilli Peppers şi REM pentru muzica extraordinară pe care au compus-o şi pe care o ascultam în timp ce scriam această carte.

Joseph O'Connor octombrie 200

0Introducere

Bine ai venit în lumea NLP prin intermediul acestui manual. Este cel mai cuprinzător ghid în acest domeniu disponibil în prezent. Conţine toate materialele esenţiale pentru nivelul de practică, dar şi multe alte exerciţii, sugestii şi liste de surse care fac trimiteri în alte direcţii. Este intitulat „ghid" pentru că funcţionează ca atare, te poţi schimba şi poţi schimba lumea din jurul tău cu ideile şi cu tehnicile prezentate aici. Nu este un manual în sensul că lucrurile analizate sunt atât de dificile, încât ar avea nevoie de o explicitare laborioasă — dimpotrivă, NLP este o metodă uimitor de uşoară, relaxantă şi bazată pe intuiţie.

NLP se referă la experienţele tale de viaţă — cum cunoşti lumea şi persoanele din jurul tău, cum faci ceea ce faci, cum îţi creezi propria realitate, cu momentele de fericire, dar şi cu misterele ei profunde. Sper ca această carte să îţi spună cum să vezi, să auzi şi să simţi mult mai multe lucruri din lumea înconjurătoare, cum să te cunoşti mai bine şi să îi înţelegi pe ceilalţi mai clar. Dacă ai deja anumite cunoştinţe legate de NLP, atunci această carte se va dovedi un ajutor nepreţuit, care va sistematiza ceea ce deja ştii, îţi va oferi câteva idei noi şi nişte exerciţii în plus.

Acest ghid a prins viaţă mai întâi ca manual pentru cursul meu de practică NLP. L-am rearanjat, l-am modificat, am adăugat unele secţiuni, am eliminat altele, şi astfel manualul s-a transformat în această carte. Sper că în tot acest proces am păstrat claritatea şi concizia originalului.

Cartea este împărţită în mai multe secţiuni, fiecare aprofun- dând o temă, iar secţiunea finală integrează toate explicaţiile într-un tot unitar şi subliniază ce tehnici şi sugestii pot fi folosite în fiecare caz. NLP poate fi pe drept cuvânt asemuită cu pălăria unui magician. în timp ce te minunezi de lucrurile extraordinare pe care le găseşti înăuntru, te întrebi: „Unde pot folosi chestia asta?" Cartea îţi va răspunde la această întrebare. Mai există şi o secţiune finală despre cum să-ţi creezi propriile instrumente, pe care să le adaugi celorlalte din pălăria magică.

Cum se poate utiliza această carte

NLP este ca o hologramă, poţi începe de oriunde pentru a construi întreaga imagine, aşa încât poţi deschide cartea la întâmplare şi să citeşti ce te interesează în acel fragment. Dar, cu toate acestea, dacă o citeşti de la cap la coadă, cred că vei obţine o hologramă mult mai uşor de înţeles, analizabilă în ansamblu.

Dacă eşti trainer NLP, vei găsi în această carte multe idei pentru sesiuni de practică. Tot aici vei mai putea găsi numeroase idei pe care le poţi adapta pentru orice tip de comunicare sau pentru formarea abilităţilor de împlinire personală.

La sfârşitul fiecărei secţiuni există un „Plan de acţiune" cu exerciţii practice şi sugestii utile pentru deprinderea anumitor competenţe şi pentru a transforma ideile în realitate.

Cunoaşterea, se spune, rămâne doar un zvon dacă nu o aplici unui scop şi dacă nu faci ceva concret cu ea. Acestea sunt activităţi pentru viaţa de zi cu zi. Nu fac parte din vreo formulă sistematică—nu trebuie îndeplinite înainte să citeşti pagina următoare — şi nu aş face decât să mă amăgesc dacă m-aş aştepta ca toată lumea să execute toate activităţile. Ele sunt doar sugestii. Adoptă-le pe cele care îţi plac şi care funcţionează în cazul tău

.Poţi folosi această carte şi într-un mod mult mai creativ, la fel, de pildă, cum este folosită celebra carte chinezească de divinaţie *I Ching*. Când ai o problemă şi ai avea nevoie de un sfat, deschide cartea la întâmplare şi citeşte o pagină. Cum s-ar putea aplica? Trebuie să existe vreo metodă de aplicare, deoarece atât problema, cât şi sensul pe care îl extragi din ce citeşti provin din acelaşi loc — mintea ta.

Mai presus de toate, trebuie să rămâi iscoditor. La urma urmei, cartea se referă la păienjenişul de experienţe care nu încetează să ne fascineze. Unele zile sunt

minunate. Nu putem da greş cu nimic şi nimeni nu ne pricinuieşte niciun necaz. Alte zile sunt îngrozitoare. Toată lumea pare să conspire împotriva noastră pentru a ne strica planurile şi nimic din ceea ce facem nu pare să meargă. Sunt zile atât de proaste că, dacă ne-am împiedica şi am cădea, probabil nici nu am nimeri podeaua. Cum se întâmplă toate acestea? NLP poate începe prin a-ţi spune cum şi poate chiar, parţial, şi de ce. Atunci, poate te vei descurca mai bine prin hăţişul de experienţe cotidiene, iar viaţa ta va deveni mai mult rezultatul alegerilor tale şi va fi mai puţin împovărată de excesul de limitări vechi şi supărătoare cu care te-ai obişnuit

C A P I T O L U L I

Ce este NLP?

Să stabilim unele lucruri pentru început. Ce este NLP? Aceasta însă este o întrebare-capcană. Nu poţi delimita NLP printr-o singură definiţie. Există numeroase explicaţii, fiecare ca o rază de lumină ce străluceşte dintr-un unghi diferit şi care proiectează, prin umbră, conturul subiectului.

NLP studiază calitatea şi, în general, tot ce este excepţional — cum fac indivizii remarcabili şi organizaţiile să aibă rezultate excepţionale. Metodele pot fi predate şi altora, astfel încât şi aceştia din urmă să obţină rezultate similare. Acest proces este numit „modelare".

Pentru a modela, NLP studiază felul în care ne structurăm experienţa subiectivă — ce gândim despre valorile şi credinţele noastre şi cum ne creăm stările emoţionale —, ca şi felul în care ne construim lumea interioară pornind de la experienţe cărora le dăm un sens. Niciun eveniment nu are un înţeles în sine, noi îi oferim o semnificaţie, iar diverse persoane pot da aceluiaşi eveniment interpretări diferite. Aşadar, NLP studiază experienţa din interior.

NLP a început prin a studia pe cei mai buni comunicatori şi i ajuns la studiul sistematic al comunicării umane. A evoluat idăugând instrumente practice şi metode generate prin modelarea atributelor unor persoane de excepţie. Aceste instrumente sunt folosite pe scară internaţională în sport, afaceri, formare, vânzări, justiţie şi educaţie. Cu toate acestea, NLP este mai mult
decât o simplă colecţie de tehnici. Este şi o metodă de gândire,
0 viziune bazată pe curiozitate, explorare şi chiar amuzament.

Numele de „programare neuro-lingvistică" vine de la cele trei domenii pe care le reuneşte:

N neurologie Mintea şi cum gândim. L lingvistică Cum utilizăm limbajul şi cum ne afectează acesta.

P programare Cum ordonăm acţiunile noastre pentru a ne atinge scopurile.

Iată câteva definiţii ale NLP. Puneţi-le cap la cap şi vă veţi face o idee foarte bună despre acest domeniu.

1 „NLP se ocupă cu studiul experienţei subiective." i „NLP este o strategie de învăţare accelerată care se referă la detectarea şi utilizarea modelelor din lumea înconjurătoare." (john Grinder) 4 „NLP este de fapt epistemologia reîntoarcerii la ceea ce am pierdut — o stare de graţie." (john Grinder) 4» „NLP este orice are funcţionalitate." (Robert Dilts) 1 „NLP este o atitudine şi o metodologie care lasă în urmă un şir de tehnici." (Richard Bandler) 1 „NLP este influenţa limbajului asupra minţii noastre şi asupra comportamentului nostru ulterior." 4< „NLP este studiul sistematic al comunicării umane." (Alix Von Uhde) i „NLP este o metodă de modelare a excelenţei în orice domeniu, astfel încât aceasta să poată fi reprodusă oriunde."

Şi acum două povestioare — la urma urmei, acestea sunt totdeauna o sursă mai bogată de idei decât o definiţie directă ...

Un băieţel a întrebat-o pe mama lui: „ Ce e aia NLP? „ Mama lui i-a zis: „Am să-ţi spun într-o clipă, dar mai întâi trebuie să faci ceva ca să înţelegi. îl vezi pe bunicu' acolo pe scaun?"

„Da", răspunse băiatul

„Du-te şi întreabă-l cum îi mai e azi cu artrita. „ Băiatul s-a dus la bunicul său. „Bunicule, zise, cum îţi mai e azi cu artrita? „

„Of, e cam rău, nepoate, răspunse bătrânul. E mereu mult mai rău când e umed afară. Azi de-abia dacă pot să-mi mişc degetele." Durerea i se citea pe faţă.

Băiatul s-a întors la mama lui. „Spune că e rău. Cred că-l doare. Acum o să-mi spui ce e aia NLP? „

„Imediat, promit, spuse mama. Acum du-te şi întreabă-l pe bunicul tău care a fost cel mai amuzant lucru pe care l-ai făcut când erai foarte mic. „

Copilul s-a dus din nou la bunicul său."Bunicule, începu el din nou, care e cel mai

amuzant lucru pe care l-am făcut eu când eram mai mic? „

Faţa bătrânului se lumină. „O, zâmbi el, au fost multe lucruri amuzante. Ţin minte că odată tu şi prietenul tău vă jucaţi de-a Moş Crăciun şi aţi presărat pudră de talc peste tot prin baie şi ziceaţi că e zăpadă. Ce-am mai râs — dar n-a trebuit să fac eu curat după aceea. „ Privi lung în depărtare cu un zâmbet larg pe faţă.

„Apoi, altădată te-am luat la plimbare. Era o zi minunată şi cântai un cântecel pe care tocmai îl învăţaseşi. Cântai tare. A trecut un om şi s-a uitat urât la tine. I se părea că prea eşti zgomotos. M-a rugat să-ţi spun să te potoleşti. Tu te-ai întors şi i-ai spus: «Dacă nu-ţi place cum cânt, poţi să te duci şi să-ţi pui capul la fiert.» După care ai continuat şi mai tare... „ Bătrânul chicoti.

Băiatul s-a întors la mama lui. „Ai auzit ce a spus bunicu'? „ întrebă el.

„Da, răspunse mama lui. I-ai schimbat starea cu doar câteva cuvinte. Asta e NLP. „

Un înţelept călătorea printr-un sat situat în deşert într-o seară, exact la asfinţit. Coborând de pe cămilă, a cerut apă unuia dintre săteni.

„ Cu mare plăcere „, spuse săteanul şi i-a dat o cană cu apă.

Călătorul a băut toată apa din cană.

„Mulţumesc, zise. Pot să te ajut cu ceva înainte să pornesc din nou la drum? „

„Da, răspunse tânărul. Avem o neînţelegere în familie. Noi suntem trei fraţi şi eu sunt cel mai tânăr. Tata a murit de curând, Dumnezeu să-l odihnească, şi tot ce avea era o mică cireadă de cămile. Şaptesprezece, mai exact. A hotărât în testament ca jumătate din cireadă să-i revină fratelui cel mai mare, o treime fratelui mijlociu şi a noua parte mie. Dar cum am putea împărţi o cireadă de şaptesprezece cămile? Nu vrem să tăiem vreuna, sunt mult mai valoroase vii.”

„Du-mă la tine acasă”, spuse înţeleptul.

Când a intrat în casă, a văzut pe ceilalţi doi fraţi şi pe văduvă stând în jurul focului şi certându-se. Fratele cel mic i-a întrerupt şi l-a prezentat pe călător.

„Staţi puţin, zise înţeleptul Cred că vă pot ajuta. Poftiţi, vă dau cămila mea drept cadou. Acum aveţi optsprezece cămile. Jumătate din ele merg la fratele cel mai mare, adică nouă cămile. O treime din cireadă merge la mezin, adică şase cămile. Iar a noua parte revine prietenului meu de aici, fiul cel mai mic. Asta face două cămile.”

„Dar împreună nu fac decât şaptesprezece”, răspunse acesta din urmă.

„Da. Printr-o fericită coincidenţă, cămila rămasă este cea pe care v-am dat-o chiar eu. Dacă aveţi amabilitatea să mi-o returnaţi, o să-mi continui călătoria. „

Lucru pe care l-a şi făcut.

Este NLP la fel ca a optsprezecea cămilă? Este, de vreme ce se poate recurge la ea cu ajutorul unui înţelept, care rezolvă problema repede şi apoi dispare de parcă n-ar fi fost niciodată acolo.

Stâlpii NLP

NLP are şase principii de bază, cunoscute sub numele de „stâlpii NLP”.

1. ***Tu — starea ta emoţională si nivelul competenţelor tale***

Tu eşti cea mai importantă parte din orice intervenţie NLR Tu faci ca orice acţiune NLP să devină reală prin ceea ce realizezi, la fel precum o unealtă poate fi folosită pentru a crea un obiect de artă sau, dimpotrivă, ceva total lipsit de valoare şi frumuseţe. Aşadar, NLP poate fi utilizată bine sau rău. Succesul tău depinde de cât de ingenios şi capabil eşti. Adecvarea la obiectivele propuse garantează reuşita. Adecvarea se produce atunci când scopurile, părerile şi valorile tale se aliniază cu acţiunile, dar şi cu propriile tale cuvinte, când „faci ce spui, dar şi spui ce faci”.

2. ***Prezumţiile — principiile NLP***

Prezumţiile NLP sunt principiile călăuzitoare, acele idei sau credinţe despre care se presupune de la început că sunt adevărate şi pe baza cărora se acţionează ulterior.

3. Raportarea — calitatea relaționării

Raportarea este dată de calitatea relaționării și generează încredere reciprocă și înțelegere. Raportarea are loc atunci când înțelegi și respecți felul în care alți oameni văd lumea. Este ca și cum ai vorbi limba lor. Raportarea este esențială pentru o bună comunicare. Când te raportezi la ceilalți, aceștia vor înțelege că sunt recunoscuți ca parteneri de comunicare și vor deveni imediat mult mai receptivi. Este posibil să inițiezi raporturi la multe niveluri, dar este permanent nevoie să acorzi atenție și respect celuilalt. Raporturile pot fi construite instantaneu, iar raporturile de durată dau naștere la încredere.

4. Rezultatul — să știi ce vrei

O calitate de bază în NLP este să știi clar ce vrei și să poți afla de la ceilalți ce vor. NLP se bazează pe o gândire construită pe rezultate în orice situație, așa încât acționezi întotdeauna cu un scop precis. Un rezultat este ceea ce vrei; o sarcină este ceea ce îndeplinești pentru a ajunge la acel rezultat.

Gândirea în termeni de rezultate conține trei elemente de bază:

Să cunoști situația ta prezentă — unde ești acum.

Să știi clar situația pe care o dorești — unde vrei să fii.

Să pui la punct o strategie — cum să ajungi dintr-un punct la celălalt, folosind resursele pe care le ai sau creând altele noi.

5. Feedback — cum vei ști că primești ceea ce vrei?

De îndată ce știi ce vrei, trebuie să fii atent la ce primești, astfel încât să știi ce ai de făcut în continuare. La ce ești atent? Feedbackul tău este precis și adecvat? De cele mai multe ori, asta înseamnă să fii foarte atent la simțurile tale — să vezi, să asculți și să simți ce se întâmplă de fapt. Simțurile tale sunt singura metodă prin care primești un feedback direct. Doar ele te ajută să înțelegi ce se întâmplă în jurul tău. Informația pe care o primești cu ajutorul simțurilor îți spune dacă ești pe calea cea bună către scopurile pe care ți le-ai propus.

6. Flexibilitate — dacă ce faci nu dă rezultate, încearcă altceva.

Când știi ce vrei și știi și ce primești, cu cât utilizezi mai multe strategii pentru a-ți atinge obiectivele, cu atât este mai mare șansa ta de reușită. Cu cât ai mai multe

opţiuni — care ţin de stare emoţională, stil comunicaţional şi perspectivă —, cu atât rezultatele tale vor fi mai bune. NLP încurajează opţiunile care pornesc de la o bună cunoaştere a obiectivelor şi care se încadrează în relaţia dintre conştientizare şi raportare.

Prezumţiile NLP

NLP se bazează pe 13 prezumţii care reflectă filozofia ei călăuzitoare, „credinţele" ei. Nu pretindem că sunt universale. Nu trebuie să crezi că sunt adevărate. Sunt prezumţii întrucât *presupunem* că sunt adevărate şi apoi acţionăm ca şi cum chiar ar fi. În esenţă, ele formează un set de principii etice pentru viaţă.

1. Oamenii reacţionează la experienţele lor, nu la realitatea în sine.

Nu ştim care este realitatea. Simţurile, credinţele şi experienţele noastre trecute ne oferă o hartă a lumii pe baza căreia operăm, dar o hartă nu poate fi niciodată pe de-a-ntregul precisă, altminteri ar fi similară cu teritoriul pe care-l reprezintă. Nu cunoaştem teritoriul, aşa încât, pentru noi, harta este teritoriul. Unele hărţi se dovedesc mai bune decât altele când vine vorba să te orientezi. Navigăm prin viaţă ca o corabie printr-o mare plină de pericole; atâta vreme cât harta indică zonele cu risc major pe care le putem evita, vom fi în siguranţă. Când hărţile sunt eronate, riscăm să eşuăm pe uscat. NLP este arta de a schimba aceste hărţi pentru a avea o mai mare libertate de acţiune.

2. A avea cel puţin o alternativă este mai bine decât a nu avea alternativă.

încearcă mereu să ai o hartă care îţi oferă cel mai mare număr de variante. Acţionează permanent în aşa fel încât să sporeşti numărul alternativelor. Cu cât ai mai multe opţiuni, cu atât eşti mai liber şi ai mai multă influenţă.

3. Oamenii fac cea mai bună alegere pe care o pot face la momentul dat.

O persoană face întotdeauna cea mai bună alegere cu putinţă, pe baza hărţii pe care o are la momentul respectiv. Alegerea se poate dovedi contrară intereselor proprii, bizară sau dăunătoare, dar pentru toţi pare cea mai

potrivită pentru evoluția lor. Dați-le o alternativă mai bună și o vor alege. Sau, și mai bine, dați-le o hartă mai bună unde sunt marcate mai multe opțiuni.

4. Oamenii funcționează perfect

Nimeni nu lucrează prost și nimeni nu se înșală. Toți executăm perfect strategiile noastre, dar strategiile pot fi concepute greșit sau pot fi ineficiente. Află cum funcționezi tu și și cum operează ceilalți, așa încât să poți transforma o strategie în ceva mult mai util și dezirabil.

5. Toate acțiunile au un scop.

Acțiunile noastre nu au loc la întâmplare; încercăm permanent să realizăm ceva, deși poate nu suntem conștienți ce urmărim.

6. Orice acțiune are la bază o intenție pozitivă.

Toate acțiunile noastre au cel puțin un obiectiv — a realiza un lucru pe care noi îl apreciem și care ne este benefic. NLP distinge între intenția care s-a aflat la baza unei acțiuni și acțiunea în sine. Comportamentul unei persoane nu reprezintă automat persoana însăși. Când o persoană are o alternativă mai bună cu care își poate concretiza intenția pozitivă, va îmbrățișa respectiva alternativă.

7. Subconștientul echilibrează conștientul și nu este rău intenționat.

Subconștientul cuprinde tot ceea ce nu este în conștient în momentul de față. Conține toate resursele necesare pentru a duce o viață în echilibru.

8. Sensul comunicării nu rezidă doar în ceea ce intenționezi tu să transmiți, ci și în reacția pe care o primești ca răspuns.

Această reacție poate fi diferită de cea la care te-ai așteptat, dar nu există eșecuri în comunicare, există doar reacții și feedbackuri. Dacă nu obții rezultatul scontat, modifică ceea ce faci. Asumă-ți responsabilitatea pentru comunicare.

9. Avem deja toate resursele care ne sunt necesare sau le putem crea.

Nu există oameni lipsiți de creativitate, care să nu aibă resurse, există doar stări și dispoziții lipsite de creativitate.

10. Mintea și corpul formează un sistem. Sunt expresii diferite ale aceleiași persoane.

Mintea și corpul interacționează și se influențează reciproc. Nu este posibil să produci vreo schimbare în

minte sau în corp, fără ca perechea lui să fie automat afectată de această modificare. Când gândim diferit, corpurile noastre se transformă. Când acționăm diferit, ne schimbăm gândurile și sentimentele.

11. Prelucrăm toată informația prin simțurile noastre.

Dezvoltă-ți simțurile și, dacă ele devin mai pătrunzătoare, vei primi o informație mai bună, care te va ajuta să gândești mai clar.

12. Imitarea unei acțiuni reușite duce ea însăși la excelență.

Dacă cineva poate face un anumit lucru, este posibil ca și alții să învețe acest lucru pe baza modelului inițial. Astfel, toți pot învăța să obțină rezultate mai bune în felul lor. Nu devii o clonă a persoanei care-ți servește drept model — înveți de fapt de la ea.

13. Dacă vrei să înțelegi, acționează. **înveți făcând.**

Cu ce se ocupă NLP?

NLP duce la împlinire personală şi la schimbare. Mai întâi o aplici în cazul tău, pentru a deveni persoana pe care o visezi, şi vei constata că este un demers realizabil. De asemenea, lucrezi asupra ta pentru a-i putea ajuta şi pe ceilalţi.

Călătorind mult cu avionul, ştii că la începutul fiecărui zbor, după ce te-ai aşezat şi ţi-ai legat centura de siguranţă, te ia în primire personalul de la bord care trece în revistă instrucţiunile de siguranţă. în acest moment, cei mai mulţi dintre pasageri se afundă în lectura publicaţiilor aflate la bord, pentru că au mai auzit instrucţiunile şi unii dintre ei le-ar putea recita pe de rost. Dar eu reţin mereu un lucru în legătură cu instrucţiunile de siguranţă — în cazul în care cabina se depresurizează, cad măştile de oxigen şi trebuie să-ţi pui masca pe faţă înainte să ajuţi pe altcineva. De ce? Pentru ca, dacă nu-ţi pui masca, poţi leşina şi atunci nu mai poţi face nimic — nici pentru tine, nici pentru altcineva.

împlinirea personală este echivalentă gestului de a-ţi pune masca pe faţă mai întâi. Cu cât ştii mai multe despre tine, cu atât eşti mai capabil să-i ajuţi şi pe ceilalţi.

NLP nu presupune să te preocupi de ceilalți si să-ți neglijezi

propriile nevoi!

Pune-ți masca pe față mai întâi!

Când îmbrăţişezi schimbarea şi împlinirea personală, trebuie să ai o dispoziţie adecvată acestor scopuri, cu alte cuvinte trebuie să fii convins că vei reuşi şi trebuie să crezi în ceea ce vei face. Adecvarea presupune că eşti hotărât să faci schimbarea, astfel încât să nu-ţi sabotezi propriile acţiuni.

în al doilea rând, trebuie să te raportezi la ce faci, adică să lucrezi pe baza unei relaţii de încredere şi influenţă reciprocă.

în al treilea rând, trebuie să stabileşti clar ce vrei să obţii prin acea schimbare.

Apoi, poţi aplica oricare din multiplele modele, tehnici sau combinaţii de modele pe care NLP le-a conceput pentru a fi asimilate şi implementate în vederea schimbării.

Rezultatele tale trebuie să fíe ecologice, adică trebuie să se integreze în ansamblul mai larg, fără consecinţe nefaste pentru tine sau pentru ceilalţi.

în fine, anticipezi pasul hotărâtor, adică repeţi mental noua asimilare şi noua schimbare. Aceasta va consolida pasul respectiv, ceea ce înseamnă că îţi vei aminti să acţionezi diferit când va veni timpul să testezi ce ai învăţat.

Ecologie

Ecologia reprezintă preocuparea pentru un sistem în ansamblul său. O verificare ecologică are loc atunci când cercetezi în ce măsură schimbarea pe care o operezi se încadrează în sistemul privit în întregul său. Verifici dacă nu cumva ceea ce pare o schimbare benefică pentru o parte a sistemului creează de fapt probleme în alte zone. Multe schimbări pe plan personal sau organizaţional eşuează pentru că au în vedere nişte limite mult prea strâmte ale sistemului, iar efectele colaterale se dovedesc a fi adevărate bătăi de cap. O examinare ecologică este ca şi cum ai verifica ce efecte

colaterale negative are un medicament, chiar dacă el vindecă o boală.

Ca parte a unei tehnici NLP, o verificare ecologică garantează faptul că NLP nu devine manipulativă şi că acţiunile tale nu duc la câştig personal în detrimentul altcuiva. Prin aceasta verifici şi dacă schimbările făcute de o altă persoană se armonizează cu restul vieţii pe care o duce respectiva persoană şi cu relaţiile ei. O verificare ecologică în interes personal garantează faptul că tu nu te manipulezi, adică nu te forţezi să iniţiezi vreo acţiune pe care o vei regreta mai târziu sau care va dăuna unei alte persoane.

Toate acţiunile au efecte care depăşesc contextul lor specific. Vieţile noastre sunt complexe şi o schimbare va avea acelaşi efect pe care îl are o piatră aruncată într-un iaz liniştit şi care vălureşte apa, producând valuri care se lărgesc tot mai mult pe măsură ce se îndepărtează de ţărm. Unele schimbări produc valuri mai mari decât altele. Unele valuri dispar imediat, dar altele tulbură suprafaţa lacului mai mult decât te-ai fi gândit Câteva pot deveni o adevărată maree.

Ecologie internă

O verificare de ecologie internă se produce atunci când examinezi, pe baza propriilor sentimente, dacă acţiunile pe care ţi le propui şi urmează să le îndeplineşti reprezintă cea mai înţeleaptă alegere. Ecologia corpului tău este indicată de sănătatea fizică. Ecologia mentală este redată de sentimentele de congruenţă sau de incongruenţă.

Incongruenţa este presimţirea că schimbarea are consecinţe nesigure (aşa încât ai nevoie de mai multe informaţii) sau are efecte negative (aşa încât trebuie să regândeşti problema). Incongruenţa nu este un lucru rău, dar este necesar să fii conştient de ea şi să cercetezi de ce eşti cuprins de această stare.

Pentru un control de ecologie internă, întrebările pe care trebuie să (ţi) le pui sunt:

„Care sunt consecințele mai îndepărtate ale acțiunii mele?” „Ce pierd dacă fac această schimbare?” „Ce va trebui să fac în plus?” „Rentează?”
„Ce câștig dacă fac această schimbare?”
„Ce preț are schimbarea, sunt dispus să-l plătesc?”
„Care sunt aspectele pozitive ale stării prezente?”
„Cum aș putea să păstrez aspectele pozitive în timp ce fac schimbarea
pe care o doresc?”

Ascultă, simte şi caută atent răspunsurile.

O reacţie tipică de incongruenţă este când nu te simţi în Iar- * gul tău, ai o senzaţie ce trece uneori direct prin stomac. O reacţie vizuală de incongruenţă este similară cu senzaţia pe care o ai când priveşti piesele amestecate ale unui joc de puzzle şi din care nu se conturează clar nicio imagine. Fraza clasică ce marchează inadecvarea este „Da, *dar...”*.

Câteodată, când faci un control de ecologie, efectele neplăcute sunt foarte evidente şi atunci trebuie să regândeşti rezultatul. Alteori, intuieşti că nu totul este în regulă, însă fără să poţi spune exact ce este greşit. Această intuiţie este o indicaţie a subconştientului că schimbarea nu este pe de-a-ntregul ecologică. Fii mereu atent la intuiţiile şi senzaţiile de inadecvare.

Ecologie externă

Ecologia internă se prelungeşte în ecologia externă, pentru că toţi facem parte dintr-un sistem mai larg de relaţii. Ecologia internă şi cea externă sunt două perspective diferite ale aceluiaşi sistem. Un control de ecologie externă verifică felul în care rezultatul tău va afecta alte persoane importante din viaţa ta.

Fă un efort de imaginaţie şi pune-te în locul lor.

Cum îi va afecta schimbarea?

Este contrară vreuneia dintre valorile lor?

Dacă da, contează acest lucru?

Cum vor reacţiona ei?

Controalele de ecologie fac parte dintr-o gândire sistemică. Optimizarea unei părţi a sistemului face invariabil ca *tot* sistemul să

funcţioneze *mai puţin* bine ca înainte. De exemplu, să presupunem că într-un moment de euforie în seara de Revelion, când toată lumea îşi face promisiuni pentru anul care vine, un individ se hotărăşte să dea jos din greutate şi să lucreze pentru a avea un corp mai atletic. Se apucă de squash, se duce la sală de trei ori pe săptămână, gândindu-se că va fi cu atât mai bine cu cât se va antrena mai mult. Dar, deoarece corpul său nu este obişnuit cu efortul, face o întindere musculară, după care devine apatic şi extrem de obosit. Din această cauză nu se va mai putea antrena, ajunge deprimat, face din ce în ce mai puţin, aşa încât în cele din urmă nu numai că va fi şi mai puţin activ decât la sfârşitul anului precedent, dar va fi şi mai gras. în plus, se va pomeni cu o sumă considerabilă de plătit pentru fizioterapie, dar şi cu un abonament la sală pe care abia dacă l-a folosit.

Ecologia este relevantă şi pentru organizaţii. De pildă, o presiune în vederea creşterii vânzărilor poate duce, pe moment, la un salt al vânzărilor, dar acesta, la rândul lui, va exercita o presiune suplimentară asupra producătorilor nevoiţi să facă faţă cererii. Dacă producătorii nu vor izbuti să livreze la timp cantităţile cerute, vor apărea clienţi nemulţumiţi, numărul plângerilor formulate de aceştia va creşte şi asta va duce ulterior la pierderi înregistrate de afacere în întregul său.

Conştientul şi subconştientul

Toate schimbările se produc mai întâi la nivel subconştient.

Apoi devenim conştienţi de ele.

NLP are o abordare cu totul specială asupra conştientului şi a subconştientului, o abordare care diferă de cea întâlnită în majoritatea şcolilor de psihologie. în NLP, conştientul se referă la toate lucrurile de care suntem conştienţi într-un anumit moment. Putem lucra cu aproximativ şapte unităţi informaţionale distincte la nivel conştient la orice moment dat. Totuşi, depinde mult şi de felul în care ne organizăm informaţia. Un număr de telefon poate conţine şapte cifre. Pot fi memorate ca şapte cifre,

dar de îndată ce îl memorezi ca un număr de telefon, îl vei reţine şi ţi-l vei aminti ca pe o singură informaţie; în acest fel, poţi reţine înjur de şapte numere de telefon în memoria de scurtă durata.

Subconştientul este folosit în NLP pentru a indica orice nu este activ în conştient. Prin urmare, subconştientul este un „recipient" pentru multe gânduri, sentimente, emoţii, idei şi alternative cărora nu le dai nicio atenţie la un moment dat. De îndată ce intră în vizorul atenţiei tale, ele vor trece pe plan conştient.

Anumite credinţe şi valori rămân în subconştient, dar îţi îndrumă viaţa fără să-ţi dai seama câtă putere au. Unele aspecte ale fiziologiei tale vor rămâne şi ele la nivel subconştient — concentraţia de dioxid de carbon din sânge, ritmul bătăilor inimii, funcţionarea ficatului. Cu cât funcţia este mai importantă şi are un aport mai mare la susţinerea vieţii în organism, cu atât este mai probabil ca ea să rămână la nivel subconştient. Ar fi de-a dreptul insuportabil să trebuiască să-ţi aminteşti în mod conştient să pui inima să bată, să-ţi reglezi digestia sau să-ţi faci oasele să se regenereze.

Conştientul este ca un călăreţ care cârmeşte şi îndrumă, sta- bilindu-şi nişte ţinte şi hotărându-se asupra traseului. Toate acestea trec apoi în subconştient, iar noi începem să luăm măsuri pentru a atinge obiectivele. Subconştientul este asemenea calului care de fapt suportă tot efortul şi ajunge unde vrea călăreţul. Nu este o idee bună să îl laşi pe cal să stabilească el itinerariul. La fel, nu ar fi înţelept din partea călăreţului să încerce să-i spună calului exact pe unde să pună copita în pământ în fiecare moment al călătoriei. în cazul ideal, conştien- tul şi subconştientul formează un parteneriat echilibrat.

Toată lumea are resursele necesare pentru a se schimba, sau, dacă resursele sunt inexistente, ele pot fi create. Dar oamenii cred adesea că nu au resursele care le trebuie doar pentru că nu sunt

conştienţi de ele în acea situaţie în care au nevoie. Unele cercetări neurofiziologice indică însă că, foarte probabil, fiecare experienţă pe care o trăim este stocată undeva şi poate fi accesată în condiţii adecvate. Cu toţii am trecut prin momente în care evenimente de mult uitate ne reveneau în memorie, declanşate de vreun gând rătăcit şi fără nicio legătură; mai mult, resursele noastre din subconştient pot fi utilizate prin hipnoză şi stare de transă.

Unele şcoli de psihologie, cum ar fi psihanaliza, consideră subconştientul ca fiind un depozit de material reprimat, cu potenţial distrugător. NLP consideră subconştientul ca fiind binevoitor — de vreme ce are toate experienţele la care am putea recurge pentru a obţine o viziune mai înţeleaptă asupra lucrurilor.

NLP nutreşte un respect sănătos pentru subconştient. Cu toate acestea, cel mai la îndemână punct de plecare este conştientul — lucrurile de care suntem conştienţi, felul cum ne ghidăm viaţa formulând, înţelegând şi, în fine, atingând rezultatele propuse.

PLAN DE ACŢIUNE

1. **Alege una dintre prezumţiile NLP care te atrage cel mai mult. Acum gândeşte-te la o problemă sau o situaţie dificilă pe care o întâmpini cu o altă persoană. Ce ai face dacă ai acţiona ca şi cum prezumţia respectivă ar fi adevărată? Cum s-ar modifica situaţia?**

îţi dau un singur exemplu. Un prieten de-al meu făcea parte dintr-o echipă de lucru la un proiect. Un membru al echipei îl adusese la exasperare tot făcându-i obiecţii, intrând prea devreme îh detalii şi irosind timp preţios (după părerea prietenului meu). Prezumţia care i-a venit în minte a fost că oamenii lucrează şi acţionează perfect. Conform acesteia, colegul lui stăpânea o strategie excelentă de a sorta informaţia şi a o face mai inteligibilă, dar

aplica această strategie într-un context nepotrivit. Axioma pe care prietenul meu a reţinut-o l-a ajutat să-şi înţeleagă colegul, să aibă răbdare cu el, să relaţioneze în continuare cu el. Cu aceeaşi metodă, prietenul meu a ajuns să-l facă pe colegul său să pună întrebările într-un mod diferit şi în alte momente, când întrebările se dovedeau mult mai folositoare.

2. Acum alege prezumţia de care te îndoieşti cel mai mult. Alege o altă situaţie dificilă din viaţa ta. Ce-ai face dacă ai acţiona ca şi cum ipoteza respectivă ar fi adevărata ? Cum s-ar schimba situaţia?

3. Vizionează filmul ***Matrix.*** Dacă l-ai văzut deja, mai urmăreşte! o dată. Dacă ai fi protagonistul filmului, ai fi luat pastila albastră sau pe cea roşie? Şi de unde ştii că nu eşti th Matrix „pe bune”

?CAPITOLUL 2

Obiective

Ce vrei de fapt? Aceasta este întrebarea fundamentală în NLR Un obiectiv este un lucru pe care îl vrei — o stare dorită, ceva care nu există în starea prezentă. Obiectivele devin concrete atunci când le atingem, iar primul pas în vederea atingerii lor este să ne gândim la ele cu grijă. De ce doreşti un anumit lucru şi dacă ar trebui de fapt să-l doreşti sunt întrebări care au nevoie de un răspuns. Obiectivele NLP sunt diferite de alte scopuri şi ţinte pentru că ele au fost analizate foarte atent şi îndeplinesc anumite condiţii care le fac realiste, accesibile şi motivante.

Atunci când ne fixăm un obiectiv, devenim conştienţi de diferenţa dintre ceea ce avem şi ceea ce vrem. Tocmai în această diferenţă rezidă „problema”. Când ţi-ai stabilit un obiectiv şi îţi este foarte limpede în minte care este starea dorită, atunci poţi să-ţi planifici tot traseul de la o stare la cealaltă. Devii proactiv, eşti informat în legătură cu

problema ce trebuie depăşită şi te îndrepţi spre o soluţie. Când nu ştii ce vrei, se vor găsi mulţi oameni care vor fi foarte încântaţi să te pună la lucru ca să-i ajuţi să-şi atingă propriile *lor* obiective.

Un obiectiv şi o sarcină nu sunt acelaşi lucru. Un obiectiv este un lucru pe care-l doreşti. Sarcina este lucrul pe care trebuie să-l îndeplineşti pentru a ajunge la obiectivul propus. Nu te apuca să execuţi sarcini până nu-ţi stabileşti obiective.

Problemele nu pot fi rezolvate dacă nu ai un obiectiv clar.

Schimbarea este un traseu de la o stare prezentă nesatisfăcă-toare la o stare dorită — obiectivul tău. Vei folosi diverse resurse care te vor ajuta pe parcursul acestei călătorii

.Starea prezentă -
(unde te afli acum, deşi ai prefera să nu fii)

—► Starea dorită (unde vrei să ajungi

)Resurse
(strategii mentale, limbaj, fiziologie, stări emoţionale, convingeri şi valori)

Schimbarea fundamentală în NLP

Există patru întrebări esenţiale pe care trebuie să ţi le pui pentru a face această călătorie cu succes:

i* Spre ce mă îndrept? (*Starea dorită sau obiectivul)* «I De ce merg într-acolo? (*Valorile care te ghidează)* I Cum voi ajunge acolo? (*Strategia pentru călătorii) i* Dacă se întâmplă ceva care nu este în regulă? (*Controlul riscurilor şi planificarea situațiilor neprevăzute)

Gândirea în termeni de obiective

Sunt două aspecte ce trebuie luate în considerare:

***i Gândirea în termeni de obiective* — decizi ce vrei într-o anumită situaţie.**

i *Orientarea în funcţie de obiective* — te gândeşti constant la obiective şi astfel ai o direcţie generală şi un scop în viaţă. Până nu ştii exact ce vrei, tot ce vei face va fi lipsit

de o finalitate, iar acţiunile tale vor fi haotice. Orientarea în funcţie de obiective îţi conferă
control asupra direcţiei în care mergi. Ai nevoie de această direcţie în viaţa ta personală, dar ea este esenţială şi în afaceri.

Opusul gândirii în termeni de obiective este gândirea centrată pe probleme. Aceasta din urmă este axată pe ce nu merge bine. Societatea noastră este prinsă în gândirea centrată pe probleme. Observăm tot ce nu este în regulă, iar pasul următor este să dăm vina pe cineva, de parcă lucrurile rele se întâmplă numai pentru că oamenii le produc intenţionat. Acesta pare să fie cazul în special în politică. Mulţi oameni se rătăcesc într-un adevărat labirint al problemelor, găsindu-şi acolo toată istoria vieţii lor, toate pierderile şi, probabil, anticipându-şi tot acolo şi viitorul, prin întrebări de genul:

Ce nu este în regulă? De cât timp durează? Când a început?
A cui este vina?
De ce nu ai rezolvat asta până acum?

Aceste întrebări se concentrează pe trecut sau prezent. E garantat şi faptul că te vor face să te simţi şi mai rău în legătura cu respectiva problemă pentru că te adâncesc şi mai mult în miezul ei.

Problemele sunt dificile pentru că simplul fapt de a te gândi la ele te neliniştеşte şi îţi provoacă o stare negativă. Nu mai gândim limpede şi astfel ne vine mult mai greu să găsim o soluţie.

Gândirea centrată pe probleme face orice problemă si mai greu de rezolvat

Este mult mai util să te gândeşti la probleme în termeni de contribuţie şi să pui următoarele întrebări:

„Care a fost contribuţia celuilalt la apariţia problemei?”
„Care a fost contribuţia mea la apariţia problemei?”
„Cum au dus toate aceste contribuţii la agravarea problemei?”

Aceste întrebări ne duc într-o direcţie mult mai utilă: ce vrem în schimb şi ce avem de gând să facem în legătură cu asta?

Cum să-ţi structurezi obiectivele?

Există nouă întrebări pe care e nevoie să le pui când lucrezi cu obiective. Acestea sunt cunoscute

sub numele de „condiţiile bine formulate”. Când ai reflectat bine asupra lor, atunci obiectivul tău, trecut prin filtrul condiţiilor, va fi realist, accesibil şi motivant. Aceste condiţii se aplică cel mai bine la obiectivele individuale:

1. Enunț pozitiv: Ce vrei?

Obiectivele trebuie enunţate afirmativ. Aceasta nu are nimic de-a face cu gândirea pozitivă sau cu termenul de „pozitiv”, însemnând ceva benefic pentru tine. Aici, cuvântul „pozitiv” înseamnă „direcţionat către un lucru dorit” mai degrabă decât „direcţionat cât mai departe de un lucru pe care vrei să-l eviţi.”

Aşa că întreabă „Ce vreau eu?” şi nu „Ce nu vreau, sau de ce vreau să mă feresc?”

De exemplu, dacă vrei să pierzi din greutate sau dacă vrei să te laşi de fumat, acestea reprezintă obiective negative, lucru ce poate explica parţial de ce sunt atât de greu de atins. Reducerea cantităţilor de reziduuri, reducerea cheltuielilor, pierderea unui număr cât mai mic de angajaţi eficienţi sunt şi ele obiective formulate negativ.

Cum poţi transforma un obiectiv negativ într-unui pozitiv? întrebând: „Ce vreau în schimb?” şi „La ce îmi va ajuta asta?”

De exemplu, dacă vrei să-ţi reduci din datorii, poţi să-ţi fixezi ca obiectiv ameliorarea fluxului de capital.

2. Dovezi: Cum vei ști că ești pe calea cea bună/că ai reușit?

Este important să ştii că eşti pe calea cea bună în vederea atingerii obiectivului dorit. Ai nevoie de un feedback adecvat, iar acesta trebuie să fie precis. Când îţi stabileşti un obiectiv, trebuie să ştii cum vei măsura evoluţia şi cu ce grad de precizie.

Există două tipuri de dovezi:

I. Feedback pe care îl obţii pe măsură ce evoluezi spre atingerea obiectivului. Cum vei şti că mergi în direcţia corecta?

2. Dovezi care îţi confirmă că ai atins obiectivul. Cum vei şti că

ai ajuns la el? întreabă-te:

„Cum voi şti că sunt pe drumul spre atingerea obiectivului? Ce voi măsura?”

„Cum voi şti că mi-am atins obiectivul? Ce voi vedea, ce voi auzi, ce voi simţi?”

3. *Detalii specifice: unde, când si cu cine?*

Unde vrei să se concretizeze obiectivul? Unde anume? Pot exista locuri şi situaţii care nu vrei să fie legate de obiectivul tău. Poate vrei să măreşti productivitatea, dar numai în anumite departamente. Poate vrei să cumperi o casă, dar nu dacă rata dobânzii depăşeşte o anumită limită.

Când vrei ca obiectivul să devină realitate? Poate trebuie să respecţi un termen limită sau poate nu vrei să-l atingi înainte de o dată precisă, pentru că până atunci nu vor fi gata alte lucruri care să profite de pe urma obiectivului devenit realitate. întreabă: „Unde anume vreau ca acest lucru să se întâmple?" „Când anume vreau ca acest lucru să se întâmple?" „în ce context vreau ca acest lucru să se întâmple?"

4. *Resurse: ce resurse ai?*

Fă o listă cu toate resursele. Ele se încadrează în cinci categorii, dintre care unele sunt mai relevante ca altele, în funcţie de obiectiv.

***i Obiecte.* Exemple pot fi: echipament de birou, clădiri, tehnologie. Pot fi incluse aici şi cărţi pe care vrei să le citeşti, filme şi programe la televizor pe care vrei să le vezi, materiale audio pe care vrei să le asculţi. 4, *Oameni.* De exemplu: familie, prieteni, cunoştinţe, colegi de la lucru, alte contacte profesionale. 4> *Modele.* Cunoşti pe cineva care a reuşit să-şi atingă obiectivul? Cu cine poţi să vorbeşti despe asta? A scris cineva despre experienţa pe care a avut-o în acest sens? *i Calităti personale.* Ce calităţi trebuie să-ţi dezvolţi pentru a-ţi atinge obiectivele? Gândeşte-te la toate abilităţile şi competenţele tale personale.**

***Bani.* Ai destui? Poţi să faci rost de suficienţi bani pentru obiectivul tău?**

5. Control. Poţi să iniţiezi traseul spre acest obiectiv şi să menţii direcţia potrivită?

Pentru cât de multe aspecte deţii controlul? Ce poţi face tu şi ce trebuie să facă ceilalţi pentru ca tu să ajungi la acest obiectiv? Cine te va ajuta? Cum îi poţi motiva pe ceilalţi să *vrea* efectiv să te ajute mai mult decât să se simtă *nevoiţi* să te ajute? Pune-ţi următoarele întrebări: „Ce pot face eu pentru a ajunge la acest obiectiv?" „Cum îi pot convinge pe ceilalţi să mă ajute? Ce le pot oferi astfel încât să-i fac să vrea să mă ajute?"

6. Ecologie: Care sunt consecinţele de ansamblu?

Iată câteva întrebări care privesc sistemul în ansamblu şi asupra cărora ar fi bine să reflectezi:

l De cât de mult timp şi efort va fi nevoie pentru acest obiectiv? Totul are un preţ, astfel încât, dacă investeşti prea mult timp şi efort într-un lucru, automat vei neglija altele, i Cine mai este afectat de acest obiectiv şi cum se va simţi eventual? Adoptă perspective diferite. În privinţa vieţii tale profesionale, ia în considerare pe şeful tău, clienţii tăi, furnizorii şi pe oamenii de care eşti tu însuţi responsabil. În viaţa personală, ai în vedere partenerul de viaţă, prietenii şi copiii tăi. Când te gândeşti la ecologia obiectivului, poate vrei să schimbi ceva în legătură cu obiectivul tău sau poate vrei să găseşti o metodă diferită de a-l atinge.

i La ce va trebui să renunţi ca să ajungi la obiectivul propus? Se spune că poţi obţine tot ce vrei atâta vreme cât eşti pregătit să plăteşti pentru ce vrei (şi nu neapărat cu bani). i Ce este bine în legătură cu situaţia ta prezentă? Ce vrei să păstrezi din ea? Pierderea unor lucruri de valoare ce ţin de situaţia prezentă este cea mai răspândită cauză pentru rezistenţa la schimbare, care se manifestă atât la persoane, cât şi la instituţii.

4» Ce s-ar mai putea întâmpla când ajungi la obiectivul propus? Există mereu efecte secundare şi câteodată acestea pot deveni mai problematice decât situaţia iniţială. (îmi Vine în minte legenda regelui Midas şi faptul că tot ce atingea se transforma în aur...)

7. Identitate: Acest obiectiv este compatibil cu tine?

Poţi aplica această condiţie atât la nivel individual, cât şi la nivel organizaţional. Să începem cu nivelul individual. Să presupunem că vrei să gestionezi un proiect. O implicare foarte mare în proiectul respectiv poate însemna că nu vei petrece prea mult timp acasă. Poate însemna că va trebui să refuzi alte proiecte. Te poate devia de la direcţia principală pe care ţi-ai propus-o în carieră. Deşi ţi-ar plăcea să te implici, dacă pui în balanţă toate aceste aspecte, observi că nu ţi se potriveşte. Ai putea să te întrebi: „Cu ce mă aleg dacă lucrez la acest proiect?". Dacă răspunsul este că vei câştiga experienţă preţioasă, atunci e bine să ştii că mai există şi alte proiecte sau că

este de preferat să urmezi un curs de *training sau* să recurgi la consultanţă.

La fel se întâmplă şi la nivel organizaţional. Fiecare companie promovează o anumită cultură şi un set de valori esenţiale care îi definesc identitatea. Obiectivele companiei trebuie să se alinieze cu identitatea ei corporatistă. Multe companii iau o decizie proastă când îşi diversifică activitatea în domenii în care nu au experienţă şi care nu sunt compatibilie cu identitatea lor.

Numeroase companii au o identitate stabilă, care este caracteristică fondatorului şi care le poate fi de un real folos. Richard Branson de la Virgin a lansat o companie de aeronave, lucru foarte diferit de afacerea lui iniţială în domeniul muzicii, dar el şi compania Virgin sunt acum asociaţi cu ideea de inovaţie, astfel încât mişcarea a fost profitabilă.

8. Cum se integrează obiectivele tale?

Cum mănânci un elefant? încetul cu încetul.

Dacă obiectivul este prea înalt, fă o listă cu toate obstacolele care te împiedică să-l atingi şi fixează-ţi obiective mai mici prin care să treci peste aceste bariere. întreabă-te: „Ce mă împiedică să ajung la acest obiectiv?"

Când eşti în mlaştină până la genunchi şi în jurul tău foiesc crocodili, este greu să-ţi aminteşti că tu de fapt te-ai dus acolo ca să seci mlaştina.

Când rezultatul propus este prea nesemnificativ pentru a te motiva, iar detaliile de care trebuie să te preocupi îţi ocupă tot timpul, întreabă-te: „Cu ce mă aleg eu de pe urma acestui mărunt rezultat?" Asociază mereu detaliile la imaginea de ansamblu şi astfel vei vedea că aceste amănunte sunt o parte a rezultatului final, care este mult mai motivant.

9. Planul de acţiune: Ce să fac mai departe?

De îndată ce ai analizat planul pe baza acestor întrebări, atunci eşti pregătit să acţionezi sau poate să delegi pe altcineva să acţioneze. Când delegi în cazul unui proiect de afaceri, furnizează oamenilor din echipa ta imaginea de ansamblu, astfel încât ei să poată face legătura între sarcinile lor şi proiectul în totalitatea lui. Asigură-te că ştiu cum să analizeze ei înşişi în profunzime obiectivele. În felul acesta, sarcinile lor se vor alinia sarcinilor tale.

îţi aminteşti povestea cu cei doi zidari? Amândoi au fost întrebaţi ce fac. Primul a răspuns: „Pun cărămizi." Al

doilea a spus: „Ridic o construcţie minunată.” Nu e greu de ghicit care dintre cei doi zidari a fost mai motivat şi a lucrat mai bine.

OCIM-urile

Unele obiective sunt mai importante decât altele. Mie îmi place să le numesc pe cele mai importante OCIM-uri (obiective colosale, incredibil de mari). Nu toate condiţiile obişnuite ale obiectivelor se aplică şi la OCIM-uri. Acestea sunt scopuri la scară mult mai mare, iar condiţiile lor nu pot fi specificate atât de exact.

OCIM-urile au următoarele calităţi:

4» Sunt pe termen lung (între 5 şi 30 de ani). i Sunt clare, convingătoare şi uşor de înţeles. 4< Au legătură cu identitatea ta şi cu valorile tale personale. 4* Ai mereu sentimente intense în privinţa lor. îţi antrenează emoţiile — te simţi bine când te gândeşti la ele. i Când ţi le propui la început, ţi se par imposibile. Dar, pe măsură ce parcurgi etape pregătitoare, calea spre aceste obiective începe să se manifeste tot mai vizibil.

4, Nu îti impun să-ţi sacrifici prezentul pentru un viitor posibil, oricât *de bun ar* părea el.

OCIM-urile pot da o nouă formă vieţii tale. De vreme ce sunt pe termen lung şi se aliniază cu valorile tale esenţiale, adesea vei atinge aceste obiective în mod cu totul imprevizibil, poate chiar paradoxal, sau îţi vor da impresia că „intră” în viaţa ta ca prin minune.

OCIM-urile au un dram „de radicalitate”. Dacă nu le atingi, vei suferi. Aceasta le face mai motivante. Adesea sunt însoţite de o limită, ca un termen limită sau un set de condiţii. De exemplu, un prieten de-al meu şi-a lăsat slujba pentru a-şi înfiinţa propria lui companie. Şi-a acordat cinci ani ca afacerea să devină un succes. Dacă nu avea să meargă, urma să-şi găsească
0 altă slujbă în branşa pe care o părăsise.

Cele mai puternice OCIM-uri implică *renunţarea* la unele lucruri. Câteodată demersul-cheie nu constă în a efectua activităţi care vor duce la atingerea obiectivului, ci în a te înfrâna de la a

face lucruri care ţi-ar sta în calea scopurilor propuse. Exemple de OCIM-uri:

1 să devii un autor cu multe volume publicate 4< să înființezi o companie de succes
i să pui pe picioare o fundaţie de caritate
i să te muți în altă țară
4» să câștigi o medalie de aur la Jocurile Olimpice
i să devii milionar

OCIM-urile sunt creative. Ele produc efecte neîntrerupte şi îţi exprimă valorile. Tu eşti creatorul lor, îţi aparţin în întregime, nu le copiezi de la alte persoane.

Ţine evidenţa scopurilor tale şi revizuieşte-le în mod constant. Răsplăteşte-te când le atingi şi bucură-te de acele momente. Ai muncit pentru ele şi le meriţi. Bucură-te că ai ajuns la rezultate, dar să te bucuri şi de călătorie. Adună toate acele momente în inima ta, aşa cum ai colecţiona nişte imagini frumoase pentru un album de fotografii sau de articole tăiate din presă. Rememorează-le. Foloseşte-le pentru a te motiva în viitor. Permite-le să devină o sursă de inspiraţie, de informaţii şi de bucurie. Să nu ajungi niciodată în postura în care ai spune: „Am muncit din greu pentru a ajunge unde sunt... dar chiar aşa, unde sunt?"

Convingerile

Convingerile sunt regulile după care trăim. Sunt cele mai bune intuiţii ale noastre în legătură cu realitatea şi ele formează schemele noastre mentale — principiile derivate din experienţa noastră în legătură cu felul în care pare să funcţioneze lumea. Convingerile nu sunt fapte, deşi deseori le confundăm pe unele cu celelalte. Avem păreri despre alţi oameni, despre noi înşine şi despre relaţiile noastre, despre ce este posibil şi ce suntem capabili să facem. Investim personal în părerile proprii. „Ţi-am spus eu" este o expresie care ne aduce multă satisfacţie deoarece indică faptul că părerile noastre s-au dovedit adevărate. Ne conferă încredere în ideile noastre.

Unele lucruri nu sunt influenţate de convingerile noastre despre ele — legea gravitaţiei,

de exemplu, nu se va schimba chiar dacă credem în ea sau nu. Câteodată tratăm părerile altora— despre relaţiile noastre, capacităţile şi posibilităţile noastre — de parcă ar fi la fel de fixe şi invariabile ca şi gravitatea, deşi nu sunt. Părerile au un rol foarte dinamic în conturarea lumii noastre sociale.

Convingerile par a fi profeţii care se împlinesc de la sine. Ele pot acţiona atât ca stimul, cât şi ca blocaj pentru ce putem noi face. Dacă tu crezi că nu eşti o persoană foarte plăcută, acest lucru te va face să te comporţi cu ceilalţi într-un fel care îi va ţine la distanţă de tine şi astfel ţi se va confirma părerea, chiar dacă tu nu vrei ca ea să se adevereasc㠂 Dacă tu crezi că eşti o persoană plăcută, atunci vei aborda oamenii mult mai deschis şi e foarte probabil ca ei să-ţi confirme părerea.

NLP tratează părerile ca pe nişte ipoteze, nu ca pe adevăruri sau fapte.

Convingerile creează lumea noastră socială.

Faptul că NLP consideră convingerile nişte axiome înseamnă că vede în ele principii de comportament. Tu acţionezi *ca şi cum* ele ar fi adevărate şi, dacă îţi convin rezultatele, atunci poţi continua să acţionezi ca şi cum ele ar fi adevărate. Dacă părerile tale nu-ţi aduc însă rezultate bune, atunci schimbă-le. Ai libertatea de a alege ce să crezi — deşi opinia că „părerile se pot modifica" este ea însăşi o adevărată provocare pentru multă lume!

Trebuie să acţionezi conform convingerilor tale, numai aşa ele înseamnă ceva, aşadar convingerile sunt principii de acţiune, nu idealuri goale.

Convingeri şi obiective

Trebuie să crezi trei lucruri despre obiectivele tale:

Este *posibil să* le atingi. Eşti *capabil să* le atingi. *Meriţi* să le atingi.

Posibilitatea, Abilitatea şi Meritul sunt cele trei chei către succes. Reţine-le drept procesul PAM.

Posibilitatea

Foarte adesea confundăm posibilitatea cu competenţa. Credem că ceva nu este posibil, când de

fapt noi nu ştim cum să realizăm lucrul respectiv. Cu toţii avem limite fizice, bineînţeles— doar suntem oameni, nu supereroi. Dar de obicei nu ştim care sunt limitele noastre. *Nu ştii care sunt limitele tale până nu ajungi la ele.*

Nu poţi dovedi contrariul, deci nu vei putea niciodată dovedi că eşti incapabil să faci un anumit lucru, poţi doar să spui că nu l-ai înfăptuit încă. Odinioară era considerat imposibil ca un om să poată alerga o milă în mai puţin de patru minute — asta până ce Roger Bannister a reuşit s-o facă la Oxford, pe 6 mai 1954. Apoi a avut loc un lucru foarte ciudat — din ce în ce mai mulţi atleţi au reuşit să alerge o milă în mai puţin de patru minute. Astăzi, realizarea „imposibilă" a lui Roger Bannister este banală.

Nu te grăbi să decizi ce anume este imposibil.

Abilitatea

Ţi-ai pus un prag mental peste capacităţile tale, dincolo de care crezi că nu mai treci? Adesea ne subestimăm, necrezând în ruptul capului că suntem în stare să facem un anumit lucru. Dar covingerile nu sunt fapte — sunt doar cea mai bună intuiţie despre cum stau lucrurile la un moment dat.

Trebuie să cultivi o convingere simplă, fundamentală şi adevărată: *Nu ai ajuns încă la limita capacităţilor tale.*

Să ai mereu spiritul deschis. Niciodată să nu le aduci celor- laţi la cunoştinţă că nu poţi face ceva, chiar dacă gândeşti că nu poţi. Ascultă la ce zice lumea preţ de o zi sau două zile şi vei afla o întreagă serie de mărturisiri de la aceştia despre ce nu pot face. Oamenii sunt gata să admită mai degrabă la ce nu se pricep decât la ce se pricep. Unii confunda aceasta cu modestia, dar nu este aşa. Modestia înseamnă să nu te lauzi în gura mare cu ce *poţi* să faci.

Nu te lăuda cu presupusele tale limitări.

Toate aceste discuţii negative nu fac decât să te înfăşoare într-o cămaşă de forţă croită din limitările pe care tu însuţi ţi le impui. Dacă te pomeneşti

gândind astfel, adaugă cuvântul „încă” la sfârşit. Numai atunci eşti realist.

Nu te scuza dinainte şi nu invoca circumstanţe atenuante sus şi tare. Dacă te scuzi dinainte, atunci chiar vei avea nevoie de **scuza** asta! Asumă-ţi responsabilitatea pentru obiectivele tale. Pot fi multe motive solide pentru care nu vei ajunge la aceste obiective, dar, dacă te scuzi de la început, parcă te-ai programa din capul locului să eşuezi.

Meritul

Meriţi să-ţi atingi scopurile?

Numai tu poţi răspunde la această întrebare, dar, la urma urmei, de ce nu?

Nu este o preocupare tipică pentru NLP să judece dacă obiectivele noastre sunt corecte din punct de vedere etic. NLP doar îţi furnizează un proces prin care te ajută să le atingi. Controlul ecologic de obicei surprinde orice dileme morale. Numai tu poţi decide în ce fel vei rezolva aceste dileme.

După ce ai aplicat asupra obiectivelor tale toate aceste condiţii menţionate în secţiunile precedente, analizează-ţi scopurile şi pe baza parametrilor PAM. Spune pentru fiecare obiectiv în parte:

„Acest obiectiv este posibil.”

„Am capacitatea de a ajunge la obiectivul pe care mi l-am propus.” „Merit să ajung la acest obiectiv.”

Fii atent la orice senzaţie de jenă sau disconfort. Ele îţi vor indica obstacolele şi îndoielile pe care le nutreşti chiar faţă de tine însuţi. Acum aruncă o privire la eventualele obstacole. Ce te-ar putea opri? Gândeşte-te: „Nu voi putea atinge acest obiectiv pentru că...şi alcătuieşte o listă cu toate motivele posibile care-ţi trec prin minte. Aceste obstacole pot fi îndeobşte încadrate în cinci categorii:

1. **Nu ai resursele necesare — oameni, echipament, timp şi spaţiu.**
2. **Dispui de resurse, dar nu ştii ce să faci cu ele.**
3. **Ştii ce să faci cu ele, dar nu crezi că ai competenţa necesară.**

4. Eşti competent, dar nu ţi se pare că meritã.
5. Meritã, dar cumva nu te regăseşti în acest obiectiv.

De îndată ce ţi-ai întocmit lista cu obiecţii, decide câte dintre ele sunt cu adevărat obstacole şi câte dintre ele sunt păreri de-ale tale.

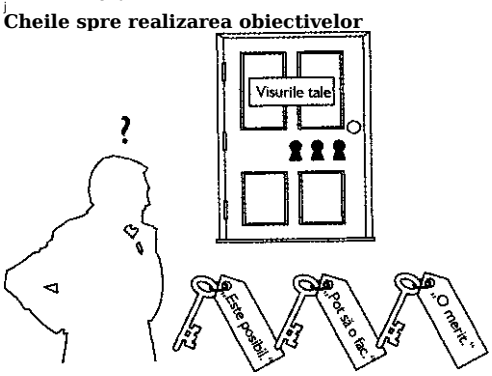
Există trei posibilităţi:

1. Există obstacole reale din cauza cărora este cu neputinţă să-ţi atingi obiectivele.

Dacă aşa stau lucrurile, renunţă la obiectivul respectiv. Este o pierdere de timp să te ţii de el acum, deşi împrejurările se pot schimba.

2. Sunt obstacole reale pe care le-ai putea depăşi dacă ai investi timp şi efort în acest demers.

Cheile spre realizarea obiectivelor



Dacă aşa stau lucrurile, hotărăşte-te dacă doreşti acest obiectiv îndeajuns de mult cât să investeşti timp şi efort. Dacă te încumeţi, este foarte bine. Dacă nu, renunţă la obiectiv. 3. Sunt doar convingeri despre tine sau despre alţi oameni şi nu ştii precis dacă sunt adevărate. Dacă însă se adevereşte că aşa e, gân- deste-te cum ţi-ai putea testa acea convingere. Există obstacolul doar în mintea ta? Cât de real este el de fapt? De îndată ce l-ai verificat, automat se va încadra într-una din primele două categorii.

Această abordare te face responsabil de obiectivele tale. Tu decizi.

Afirmaţiile

Afirmaţiile te pot ajuta să-ţi atingi obiectivele. O afirmaţie este o declaraţie puternică în legătură cu obiectivul tău, o declaraţie care presupune că scopul tău este posibil şi accesibil, şi astfel îţi menţine mintea concentrată asupra lui.

Afirmaţiile sunt ca mărturisirile de credinţă — pot fi foarte puternice, dar trebuie formulate cu multă grijă. Când faci afirmaţii despre împlinirea personală, formulează-le ca şi cum ele *se adeveresc* în momentul de faţă. De exemplu, dacă scopul tău este să devii o persoană mult mai relaxată, o afirmaţie potrivită ar putea fi: „Devin din ce în ce mai relaxat. Mă simt din ce în ce mai bine cu mine însumi."

Nu formula afirmaţii despre diverse realizări personale ca şi cum s-ar fi concretizat deja, de exemplu: „Sunt o persoană mai relaxată. Mă simt mai bine cu mine însumi." Nu e cazul încă, şi astfel subconştientul tău va avea motiv să-ţi şoptească: „Nu, nu e adevărat. Nu păcăleşti pe nimeni."

Nu da acestor afirmaţii despre împlinirea personală un termen limită exact, de pildă: „în trei luni voi fi o persoană mult mai relaxată." Mai întâi pentru că s-ar putea să dureze mai mult sau mai puţin de trei luni. în al doilea rând, subconştientul tău îţi va şopti: „OK, deci nu trebuie să facem nimic chiar acum, nu-i aşa?"

Afirmaţiile pot avea o dată precisă dacă se referă la acţiuni specifice, de exemplu: „Pe 22 ianuarie, luni, voi merge la sala de forţă şi voi exersa o oră" sau „Pe vremea asta anul viitor îmi voi fi dublat deja salariul."

„Nu doar te gândi la obiective, asterne-le pe hârtie!"

Scrie-ţi obiectivele. Scrie-ţi afirmaţiile. Scrie-le de mână cât poţi de frumos pe o hârtie de calitate superioară şi rosteşte-le de câteva ori pe zi. Astfel îţi vor rămâne întipărite în memorie şi vei începe să vezi oportunităţi pe care altminteri nu le-ai observa.

Când ţi-ai atins obiectivele, pune lista cu grijă într-un loc special, sub rubrica „Poveşti de succes", şi, ori de câte ori simţi că-ţi slăbeşte încrederea,

scoate-o la lumină şi bucură-te din nou de senzaţia de reuşită.

PLAN DE ACŢIUNE

1. Stai jos şi scrie cel puţin 10 obiective pe care vrei să le atingi săptămâna viitoare.

2. Scrie-ţi obiectivele o dată la şase luni. Să ai cel puţin douăîh fiecare din categoriile următoare:

4> viaţă profesională 4> sănătate 4 relaţii i bani

4> evoluţie personală 4» viată spirituală

Descrie fiecare obiectiv cu toate detaliile pe care le doreşti. Păstrează lista undeva la îndemână. La sfârşitul celor şase luni, uită-te peste ea şi reînnoieşte-o pentru următoarele şase luni, înlocuind obiectivele la care ai ajuns cu altele noi. Scrie-le cu grijă. Subconştientul tău nu va fi impresionat de obiective mâzgălite la repezeală pe vreo bucăţică oarecare de hârtie. Aşa că notează-le ca şi cum ar fi foarte importante. Chiar sunt

Execută-le ca şi cum ţi-ar schimba viaţa. Pentru că într-adevăr îţi vor schimba viaţa.

3. Scrie trei exemple de OCIM-uri.

4. Vizionează filmul *închisoarea Ihgeribr (The Shawshank Redemption),* chiar dacă l-ai mai văzut Care era resursa principală de energie pentru personajul interpretat de Tim Robbins cât timp a stat la închisoare?

la aminte la tine şi la ce zid de fiecare dată când te subestimezi, când te lauzi cu eşecurile tale sau le spui altora că nu poţi face un anume lucru. S-ar putea să creadă asta. Tu crezi? Numără îh decursul unei zile de câte ori

auzi pe alţii încercând să te convingă că nu sunt capabili de ceva anume, îi crezi

?CAPITOLUL 3

Procesul de învăţare

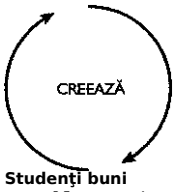
Procesul de învățare este îndeobște definit ca dobândirea de cunoștințe, abilități și competențe prin studiu individual, experiență sau prin predare. Dar acesta este de fapt rezultatul. Ce se întâmplă însă cu procesul? Cum învățăm?

învăţarea presupune întotdeauna o anumită împlinire personală — înveţi să acţionezi diferit, să gândeşti diferit şi să simţi diferit. învăţarea este ceva natural, vine de la sine. învăţăm mereu; face parte din procesul de adaptare la împrejurările care se schimbă tot timpul. Totuşi, nu considerăm întotdeauna acest lucru ca un proces de învăţare.

învăţarea nu este similară actului de predare şi este posibil să nu aibă nimic în comun cu acesta din urmă. Putem învăţa unele lucruri prin predare directă şi alte lucruri în afara actului pro- priu-zis. De exemplu, ni se pot preda diferite discipline la şcoală şi, în acest timp, putem ajunge să credem că nu putem învăţa, când, de fapt, nu suntem apţi să asimilăm informaţii *când ni se predă.* Multe şcoli chiar nu sunt cel mai potrivit loc pentru a învăţa.

învăţarea nu înseamnă automat educaţie. Educaţia desemnează rezultatul învăţării şi este adesea verificată prin examinări. Cuvântul îşi are originea în latinescul *educere*, care înseamnă „a scoate la lumină, a da contur". Procesul de educare presupune că profesorii scot la lumină resursele şi competenţele studenţilor, conform ipotezei NLP: „Cu toţii deţinem deja resursele de care avem nevoie, sau, dacă nu le avem, le putem obţine." Această axiomă conferă calităţi sporite atât profesorilor, cât şi studenţilor.

Profesori buni



Studenţi buni

Nu ar exista profesori dacă nu ar fi şi cineva care să înveţe; predarea nu poate dăinui ca o activitate în sine. Nu are nicio noimă să spui „Am predat acest subiect, dar studenţii nu l-au învăţat.” Aceasta ar fi echivalentul din educaţie al celebrei anecdote din lumea medicală „Operaţia a fost un succes, dar pacientul a murit.” Şi profesorul învaţă, deşi el va învăţa ceva diferit faţă de persoana căreia îi predă.

Adesea, procesul educaţional este văzut sub forma unui profesor care toarnă cunoştinţe într-un vas gol — studentul. Asta nu este educaţie, este o injectare cu informaţie. Conform acestei interpretări metaforice, la sfârşitul actului educaţional profesorul este literalmente „stors”, în timp ce studentul devine total dependent de profesor şi „umflat până la refuz de informaţii”. Examinările pot genera adevărate „bulimii educaţionale” — cunoştinţele trebuie vârâte cu forţa în memoria studenţilor şi înghiţite pe nerăsuflate, ca apoi să fie regurgitate la momentul potrivit pentru a face loc următorului chiolhan.

Niveluri de învăţare

Procesul tradiţional de învăţare cuprinde patru etape principale:

4 ***Incompetența inconștientă.*** **Nu ştii şi nu ştii că nu ştii. Gândește-te la o activitate pe care o practici eficient acum, cum ar fi cititul, un sport sau condusul mașinii. Odinioară nu știai nimic despre niciunul din aceste lucruri. Nici nu-ți dădeai seama că de fapt nu știai nimic.** ***I Incompetența conștientă.*** **Acum poți practica această activitate pentru că ai deprins abilitatea, dar nu te descurci foarte bine. Iotuși, înveți rapid în această etapă, deoarece cu cât știi mai puțin, cu atât**

este mai mult loc pentru perfecţionare. Obţii rezultate imediate.

<1 *Competenţa conştientă.* în acest punct posezi deja abilitatea respectivă, dar îţi lipsesc consistenţa şi o anumită regularitate în aplicarea competenţei. Trebuie să te concentrezi. Este o fază în procesul de învăţare care aduce multe satisfacţii, dar evoluţia este mai dificilă. Cu cât eşti mai bun, cu atât trebuie să depui mai mult efort pentru a se putea observa că încă progresezi. <1 *Competenţa inconştientă.* Acum practici abilitatea respectivă cu regularitate şi în mod automat. Nu mai trebuie să te gândeşti la ea. Acesta este scopul învăţării, să transferi cât mai mult dintr-o abilitate în domeniul inconştientului, astfel încât conştientul tău să fie liber să facă altceva. Un exemplu ar fi să poţi conduce maşina, dar în acelaşi timp să poţi vorbi cu ceilalţi pasageri din maşină sau să poţi asculta muzică.

Aceasta este calea tradiţională de învăţare. Cred însă ca mai există un pas:

4 *Măiestria.* Măiestria este mai mult decât competenţa inconştientă, pentru că are o dimensiune suplimentară, de ordin estetic. Nu mai ţine doar de eficienţă, devine ceva plăcut la vedere. Când ai atins măiestria într-un domeniu, nu mai trebuie să încerci, să depui eforturi, lucrurile vin de la sine într-un flux constant, tu însuti intri într-o „stare de flux". E nevoie de timp şi mult efort pentru a ajunge aici, dar rezultatele sunt miraculoase.

Când priveşti un maestru, poţi să-l recunoşti ca atare pentru că, deşi poate ignori unele aspecte ale abilităţilor pe care le deţine el, maestrul face ca totul să pară foarte simplu.

învăţarea la orice nivel ia timp. Pentru orice abilitate esenţială ai nevoie de 1 000 de ore pentru a ajunge la competenţă conştientă. Mai ai nevoie de alte 5 000 de ore pentru a atinge nivelul de competenţă inconştientă. Şi e nevoie de aproximativ 25 000 de ore pentru a ajunge la măiestrie.

Sunt două scurtături. Prima este un act reuşit de predare. Un profesor bun te va ţine mereu motivat, îţi va împărţi informaţia în secţiuni mai restrânse şi mai uşor de asimilat, te va îndruma

astfel încât să înregistrezi constant o serie de mici succese, îţi va induce o stare emoţională pozitivă şi îţi va satisface curiozitatea intelectuală în legătură cu subiectul. Profesorii buni se pricep ei înşişi foarte bine la disciplina pe care o predau şi pot accelera ritmul tău de învăţare constituind chiar ei modele ce te pot inspira. Nu numai că îţi vor furniza cunoştinţele necesare, dar şi o strategie bună pentru învăţarea acestora.

A doua scurtătură este învăţarea accelerată. Aceasta trece direct de la prima etapă (a incompetenţei inconştiente) la a patra etapă (a competenţei inconştiente), ocolind etapele conştiente. Modelarea NLP este o metodă de învăţare accelerată.

Zona de învăţare

Când asimilezi idei sau atitudini noi, fereşte-te de două pericole:

I. Eşti complet blocat şi nu ştii ce să faci în continuare. Poate te simţi îngrijorat sau neajutorat. Te afli în „zona de anxietate", unde percepi dificultatea sarcinii tale ca fiind mai mare decât resursele de care dispui. Stop!

Fă mental un pas înapoi. Respira adânc şi gândeşte-te la ce vrei să faci în continuare. De ce resurse ai nevoie? Mai multă informaţie? Trebuie să întrebi pe cineva vreun lucru? Ai nevoie să iei o pauză serioasă? Ai nevoie de o cameră retrasă, unde să nu te deranjeze nimeni?

2. Totul pare atât de uşor, că te poţi descurca chiar şi cu ochii închişi. Nu eşti solicitat îndeajuns. Te poţi simţi plictisit sau neinteresat. Eşti în „zona de trândăvie şi monotonie". Resursele pe care le ai par să depăşească dificultatea sarcinii. Stop!

Fă mental un pas înapoi, respiră adânc şi apoi hotărăşte-te ce e de făcut. Poate îţi poţi stabili alte obiective suplimentare, care să te solicite. Poate ai nevoie de o pauză sau poate, la urma urmei, nu trebuie să deprinzi abilitatea respectivă.

***Zona de învăţare* indică faptul că percepi dificultatea sarcinii ca fiind aproximativ egală cu resursele pe care le ai.**

Zona de anxietate **marchează faptul că dificultatea percepută este mult mai mare decât resursele pe care le ai la dispoziție.**

Zona de plictiseală și trândăvie **poate fi recunoscută atunci când resursele pe care le percepi depășesc dificultatea percepută a sarcinii.**

Dificultatea percepută Zona de anxietate

„ ^ ^ Zona de învățare

Zona de monotonie ----------> Resursele percepute

Când eşti „în priză” şi vrei să afli tot mai multe lucruri, când reuşeşti să te menţii în zona de învăţare şi să eviţi zona de anxietate şi zona de monotonie, atunci procesul de învăţare îţi va aduce satisfacţii şi ţi se va părea foarte agreabil.

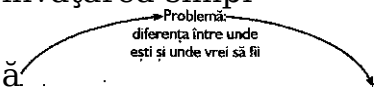
Cel mai important lucru de care trebuie să fii conștient când înveți este starea ta emoțională.

învăţarea simplă şi generativă

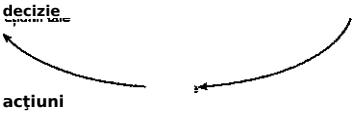
învăţarea simplă

Sunt două feluri principale de învăţare. Primul este învăţarea simplă, câteodată denumită şi învăţarea printr-un singur circuit, în acest caz există o lacună între ce ştii şi ce vrei să ştii, iar tu acţionezi pentru a anula această lacună. Rezultatele apar sub forma unor feedbackuri care duc la informaţii sporite sau la abilităţi ameliorate. Feedbackul te anunţă dacă te apropii de obiectivul propus. Dacă acţiunile tale te aduc mai aproape de scop, adică reduc lacuna iniţială, atunci trebuie să continui să faci cât mai multe acţiuni de acest tip. Dacă, dimpotrivă, lacuna devine mai pronunţată, trebuie să faci mai puţine acţiuni de acest tip (Cel puţin aşa este în teorie — este uimitor însă cât de des presupunem că de fapt trebuie să facem mai mult din acelaşi tip de acţiuni!) De fapt, rezolvarea problemei stă în anularea decalajului între ce ştim şi ce vrem să ştim.

învăţarea simpl



ă



feedDack: rezultatul ?

Învăţarea simplă şi soluţionarea problemelor au loc în cadrul unor presupuneri şi convingeri pe care noi le avem în legătură cu ce este posibil şi necesar. De exemplu, o persoană are deseori dureri de cap şi ca atare merge la doctor. Doctorul îi prescrie calmante. Omul nostru pleacă fericit şi, următoarea dată când are o durere de cap, ia un calmant. Avem aici o problemă simplă şi o soluţie simplă. Un exemplu din afaceri ar fi o companie care doreşte să investească într-o uzină de producţie mai modernă şi mai rapidă. Firma încearcă un număr de posibilităţi şi alege varianta cea mai rentabilă. Peste şase luni, uzina este construită şi funcţionează la capacitate maximă. Din nou, problemă sim- ■ plă şi soluţie simplă.

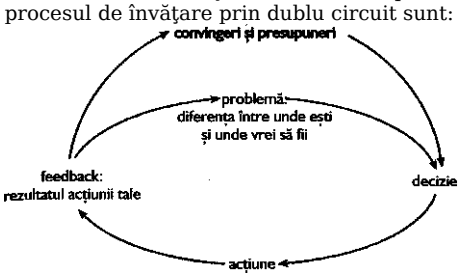
învăţarea generativă

Celălalt tip de învăţare este învăţarea generativă sau prin dublu circuit. învăţarea generativă introduce în circuitul de feedbackuri presupunerile şi convingerile noastre în legătură j cu respectiva chestiune. Feedbackul acţiunilor noastre ne face să punem la îndoială părerile noastre. în exemplele anterioare, persoana s-ar putea întreba de ce are dureri de cap atât de frecvente. Ar putea afla că trebuie să-şi schimbe stilul de viaţă sau regimul alimentar. S-ar putea întreba dacă nu ar fi totuşi mai bine să-şi asume responsabilitatea pentru propria sănătate în loc să aştepte ca medicul să-i rezolve toate problemele de sănătate. j

Firma, la rândul ei, s-ar putea întreba dacă merită să investească în dotări noi pentru un produs care ar putea să fie deja perimat într-un an. S-ar putea întreba, de asemenea, dacă sunt plasaţi în piaţa potrivită şi s-ar putea gândi la nişte produse

alternative decât să presupună că pot face în continuare ce au mai făcut şi până acum.

întrebările esenţiale care trebuie puse în procesul de învăţare prin dublu circuit sunt:



„Care sunt părerile mele în legătură cu acest lucru?” „Ce alternative sunt, aş mai putea privi problema asta şi dintr-un alt punct de vedere?” „Au părerile mele vreun rol în rezolvarea sau dimpotrivă în agravarea problemei?” „Cum se face că situaţia persistă?”

Niveluri neurologice

Un alt model util care abordează învăţarea şi schimbarea a fost elaborat de Robert Dilts pe baza lucrărilor lui Gregory Bateson. Modelul poartă numele de „niveluri neurologice” şi poate fi de ajutor fără a fi totuşi foarte consistent sau complet (pe alocuri nici nu este logic). A fost adoptat la scară largă în gândirea NLP. Nivelurile sunt următoarele:

I. Mediul: unde şi când

învăţarea generativă

Mediul reprezintă locul, timpul şi oamenii angrenaţi. Tu stabileşti limita asupra lucrurilor pe care vrei să le includă mediul. Poate vei avea succes numai în anumite împrejurări sau numai cu anumiţi oameni — „a fi la locul potrivit în momentul potrivit”.

2. Comportamentul: ce

Comportamentul reprezintă ce facem noi. în termeni NLF> include gânduri, ca şi acţiuni. Câteodată comportamentul este dificil de schimbat pentru că este strâns legat de alte niveluri. Comportamentul poate fi analizat din exterior.

3. Capabilitatea — cum

Capabilitatea este o abilitate — o activitate pe care o practici cu consecvenţă, automat şi cu regularitate. Acest nivel cuprinde atât strategii de gândire, cât şi aptitudini fizice. Capabilitatea la nivelul unei firme se manifestă sub formă de procese şi proceduri. Este vizibilă numai în comportamentul care decurge din abilitatea respectivă; capabilitatea este intrinsecă.

4. Convingeri şi valori: de ce

Convingerile sunt principiile care îndrumă acţiunile — nu ceea ce declarăm că am crede, ci convingerile, poate chiar nedeclarate, pe baza cărora acţionăm. Convingerile conferă sens acţiunilor noastre. Valorile justifică de ce facem ceea ce facem. Ele sunt ceea ce preţuim noi — sănătate, avere, fericire, dragoste. La nivel organizaţional, afacerile au principii după care se conduc şi valori pe care le susţin. Acestea fac parte din cultura corporatistă. Convingerile şi valorile ne direcţionează viaţa şi pot acţiona atât ca stimuli, cât şi ca piedici asupra acţiunilor noastre.

5. Identitatea: cine

Identitatea reprezintă convingerile tale despre tine însuţi, părerile şi valorile fundamentale care te definesc şi care trasează misiunea ta în viaţă. Identitatea se construieşte pe parcursul întregii vieţi şi este foarte elastică. Ne exprimăm prin comportament, prin abilităţi, convingeri şi prin valorile noastre, dar suntem mai mult decât toate acestea la un loc. în afaceri, identitatea unei companii ţine de cultura de corporaţie. Rezultă din interacţiunea celorlalte niveluri.

6. Dincolo de identitate: conexiuni

Acesta este domeniul eticii, al religiei şi al spiritualităţii — se referă de fapt la locul tău în lume. în afaceri, înseamnă viziune şi felul în care respectiva afacere este conectată la comunitate şi la celelalte organizaţii.

Nivelurile neurologice nu reprezintă o ierarhie. Sunt legate între ele şi se influenţează unele pe altele.

r

Nivelurile neurologice devin utile când este vorba să-ţi stabileşti obiectivele. îţi poţi specifica obiectivele prin:

tipul de mediu dorit

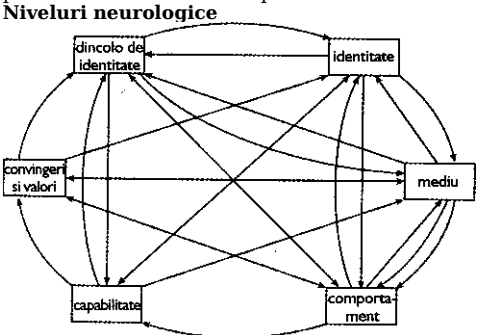
felul în care dorești să acționezi
ce abilități urmărești
ce atitudini și convingeri dorești să adopți ce fel de persoană vrei să fii

Gândirea în termeni de obiective este ea însăşi o competenţă, o abordare pe care o adopţi ori de câte ori ai decizii de luat.

Gândirea în termeni de obiective se aliniază cu valorile şi **convingerile** tale când vezi cât de bine funcţionează şi când devine un principiu esenţial în viaţa ta.

Gândirea pe bază de obiective ajunge la nivelul identitar când tu devii cel care face paşi spre lucrurile pe care le doreşti în viaţă în loc să laşi totul pe seama hazardului sau pe seama deciziilor altora.

Niveluri neurologice



Limbajul nivelurilor neurologice

Poţi să-ţi dai seama de nivelul pe care se concentrează o persoană ascultând cuvintele pe care le rosteşte. De exemplu, toate cele cinci niveluri pot fi cuprinse într-o singură propoziţie: „Eu nu pot face asta aici.”

Când se pune accentul pe „eu”, este o afirmație despre identitate: *„Eu*

nu pot face asta aici.” Când se pune accentul pe „nu pot”, este o afirmație despre convingeri: „Eu *nu pot* face asta aici.” Când se pune accentul pe „face”, este o afirmație despre capabilitate:

„Eu nu pot *face* asta aici.” Când se pune accentul pe „asta”, este o afirmaţie despre comportament: „Eu nu pot face *asta* aici.” Când se pune accentul pe „aici”, este o afirmaţie despre mediu: „Eu nu pot face asta a/c/.”

Iată câteva exemple de afirmaţii care indică în mod clar din ce nivel provin:

Identitate „Sunt un manager bun.”
Convingere „Faptul că am făcut MBA-ul m-a ajutat mult în carieră.” Capabilitate „Deţin excelente capacităţi de comunicare.” Comportament „Nu m-am descurcat prea bine cu evaluarea aceea.” Mediu „Lucrez foarte bine cu echipa asta.”
Identitate „Sunt în general o persoană sănătoasă.”
Convingere „Sănătatea fizică contează pentru mine.”
Aptitudine „Sunt un bun alergător.”
Comportament „Am alergat un kilometru şi jumătate în şapte minute.” Mediu „Noua sală de gimnastică este un loc grozav pentru exerciţii.”

Poţi folosi nivelurile neurologice şi pentru a analiza o problemă, ¿ar şi când eşti dezorientat sau nesigur în legătură cu ce ai de făcut. De îndată ce ştii la ce nivel te-ai blocat, ştii de ce resurse **ai** nevoie.

Mediw. Ai nevoie de mai multe informaţii despre situaţie? *Comportament:* Ai destule informaţii, dar nu ştii exact ce să faci? *Capabiiitate:* Ştii ce să faci, dar te îndoieşti că poţi s-o faci? *Convingeri şi valori:* Ştii că deţii capacitatea să faci respectivul lucru,

dar nu vrei să-l faci sau nu crezi că este important? *Identitate:* Simţi că merită să faci acest lucru, dar cumva nu te regăseşti

în el?

Confundarea nivelurilor neurologice generează numeroase probleme. Cea mai gravă este confuzia dintre comportament şi identitate. Copiilor li se spune adesea: „Eşti un copil rău!” (o afirmaţie despre identitate), când au făcut ceva rău (comportament). Prin urmare, mulţi oameni cred că sunt ceea ce fac şi se judecă astfel. Dar fiecare dintre noi este capabil să facă multe lucruri şi nu toate vor fi aprobate de ceilalţi.

Nivelurile neurologice separă faptele de persoană. Tu nu eşti ceea ce faci.

Alinierea nivelurilor neurologice

Acesta este un exerciţiu foarte eficient, care te ajută să ajungi la diverse resurse şi la armonie utilizând nivelurile neurologice. Se realizează cel mai bine cu ajutorul unui ghid care să te însoţească pe tot parcursul procesului. îl poţi efectua mental, dar este mult mai puternic dacă îl efectuezi fizic.

începe prin a sta în picioare în aşa fel încât să poţi face cinci paşi înapoi.

Gândeşte-te la o situaţie dificilă unde ai vrea să ai mai multe opţiuni, unde bănuieşti că nu-ţi foloseşti toate resursele şi unde simţi că nu eşti tu însuţi întru totul. Poţi folosi acest' exerciţiu şi pentru o situaţie unde vrei să-ţi angrenezi toate resursele. i începe cu mediul în care te confrunţi de obicei cu pro- : blema respectivă, de exemplu acasă sau la birou. Descrie tot ce te înconjoară. Unde eşti?

Cine este în preajma ta?

Ce observi în mod cu totul special la acest mediu? i Acum ia un pas înapoi. Te găseşti la nivelul comportamental. Ce faci?

Gândeşte-te la gesturile, acţiunile şi ideile tale. Cum se încadrează comportamentul tău în mediu? i Mai fa un pas înapoi. Acum te afli la nivelul capabilităţii. Gândeşte-te Ia competenţele tale. în această situaţie nu recurgi decât la o parte din ele. Ce aptitudini consideri că deţii? Ce strategii mentale posezi? Care este calitatea gândirii tale? Ce abilităţi de comunicare şi relaţionare posezi? Gândeşte-te la cât de bine stăpâneşti abilitatea de a gândi creativ, în funcţie de obiective şi de raporturi. Ce calităţi crezi că te ajută cel mai mult? La ce te descurci foarte bine în orice context? i Fă din nou un pas înapoi. Gândeşte-te la convingerile şi valorile tale.

Ce este important pentru tine? Ce crezi că merită din tot ceea ce faci? Care convingeri despre tine însuţi crezi că îţi oferă putere şi siguranţă?

Care convingeri despre ceilalţi crezi că îţi oferă putere şi siguranţă?

Ce principii te străduieşti să urmezi când acţionezi?

I Nu eşti ceea ce faci sau chiar ceea ce crezi că eşti. Mai fa un pas înapoi şi gândeşte-te la personalitatea şi identitatea ta cu totul unice.

Care este misiunea ta în viaţă?

Ce fel de persoană eşti?

Fă-ţi o idee precisă despre cine eşti cu adevărat şi ce vrei să realizezi în viaţă.

Exprimă toate acestea cu ajutorul unei metafore — ce simbol sau idee îţi vine în minte şi pare să exprime identitatea ta personală? 4 Mai fa un pas înapoi — ultimul. Gândeşte-te la felul în care eşti legat de celelalte fiinţe din jurul tău şi la ce crezi că este dincolo de viaţă.

Mulţi oameni numesc acest nivel relaţional domeniul spiritualităţii. Poţi avea convingeri religioase sau o filozofie personală de viaţă. Alocă-ţi timpul necesar pentru a-ţi face o idee precisă despre ce înseamnă asta pentru tine. Te va ajuta cel puţin să-ţi clarifici felul în care tu, ca persoană unică, te raportezi la ceilalţi. Ce metaforă ar exprima cel mai bine acest sentiment? 4« Păstrează acest sentiment de raportare pe măsură ce faci un pas înainte înspre nivelul identitar. Asigură-te că ai preluat toate aceste senzaţii fiziologice cu tine, de la ultimul nivel la cel al identităţii. Observă diferenţa care a apărut i Acum preia conştiinţa mult mai clar definită a ceea ce eşti şi a ceea ce poţi face, împreună cu metafora care exprimă această convingere, şi înaintează un pas înspre nivelul convingerilor şi al valorilor. Nu uita să

păstrezi înlăuntrul tău toate senzaţiile pe care le-ai resimţit la nivelul identitar.

Ce este important acum?

Ce crezi acum?

Ce anume vrei să conteze pentru tine?

Ce vrei să crezi?

Ce convingeri şi valori îţi exprimă identitatea?

l Păstrează această nouă părere pe care ţi-ai facut-o în legătură cu valorile şi convingerile tale şi păşeşte înainte la nivelul aptitudinilor, luând totodată seama la senzaţiile anterioare pe care le-ai resimţit la nivelul convingerilor şi al valorilor.

Cum s-au transformat aptitudinile tale şi în ce măsură s-au îmbunătăţit, acum că deţii o viziune mult mai profundă a lucrurilor?

Cum îţi poţi folosi abilităţile pentru a obţine cele mai bune rezultate cu putinţă?

Preia toate senzaţiile ce ţin de nivelul capacităţilor şi înaintează spre nivelul comportamental.

Ce ai putea face pentru a exprima armonia pe care o simţi?

4 în fine, păşeşte chiar acum în contextul prezent.

Cum diferă contextul prin faptul că ai preluat diversele niveluri ale personalităţii tale?

Observă cât de clar şi de profund percepi poziţia ta, dată de valorile şi obiectivele tale, ca şi de raportarea ta la tot ce este în jur. i Fii conştient că, dacă ai confrunta orice situaţie problematică din viaţa ta cu această nouă percepţie, situaţia s-ar schimba.

Poziţii perceptuale

Unul dintre primele lucruri pe care le aflăm despre lumea înconjurătoare este că nu toţi oamenii împărtăşesc punctul nostru de vedere. Pentru a

înţelege o situaţie pe de-a-ntregul, trebuie să ai diferite perspective asupra ei, la fel ca atunci când priveşti un obiect din diverse unghiuri ca să vezi lăţimea, lungimea sau înălţimea lui. Un singur punct de vedere îţi dezvăluie o singură dimensiune, o singură perspectivă, care este adevărată din acel unghi, dar este o imagine incompletă a întregului obiect.

Nu există în nicio împrejurare perspectiva „corectă", înţelegerea are la bază multe perspective. Toate sunt parţial adevărate, dar toate sunt limitate. NLP furnizează trei perspective, propuse iniţial de John Grinder şi Judith DeLozier şi extrase din lucrările lui Gregory Bateson.

Prima poziţie perceptuală **este propria ta realitate, viziunea ta asupra oricărei situaţii. Măiestria personală îşi are originea într-o astfel de poziţie solid ancorată. Trebuie să te cunoşti pe tine şi valorile tale pentru a fi un model eficient şi pentru a-i influenţa pe ceilalţi prin exemplul tău.**

A doua poziţie perceptuală **presupune un salt creativ al imaginaţiei tale, astfel încât să poţi înţelege lumea din perspectiva altcuiva şi pentru a gândi în felul în care gândesc ei. Cea de-a doua poziţie stă la baza empatiei şi a raportării. Ne conferă capacitatea de a evalua sentimentele celorlalţi.**

în cadrul acestei poziţii din urmă se disting două subtipuri: O *poziţie emoţională,* care presupune înţelegerea emoţiilor celuilalt. Nu vrei să *rănești pe nimeni pentru că rți* dai seama ce durere le-ar putea provoca acest lucru oamenilor. *O poziţie intelectuală,* care reprezintă capacitatea de a înţelege cum gândesc alţii, tipurile de păreri pe care le au, ideile şi obiectivele care-i preocupă. *Cea de-a treia poziţie* presupune un pas dincolo de perspectiva ta, dar şi a altei persoane, pentru a ajunge la o viziune detaşată. Acolo poţi observa legătura dintre cele două puncte de vedere. Această poziţie este importantă îndeosebi când verifici ecologia obiectivelor tale. Trebuie să uiţi pentru un moment că este vorba de obiectivul tău şi că *tu* ţi-l doreşti, tocmai pentru a-l putea analiza într-o manieră mai detaşată.

A treia poziţie

Toate perspectivele sunt utile. Mulţi oameni sunt adepţii convinşi ai unei singure perspective şi le vine greu să adopte alta diferită. Cea mai bună înţelegere a oricărui lucru se sprijină pe toate cele trei poziţii perceptuale.

Poziţiile perceptuale sunt esenţiale în NLP. în orice împrejurare, ai nevoie să ştii care este perspectiva ta şi să înţelegi şi pers- « pectiva celeilalte persoane, fără să fii neapărat de acord cu ea. Apoi, mai trebuie şi să faci, mental, un pas înapoi pentru a putea evalua raportul dintre cele două perspective. Soluţia unei pro- i bleme ce ţine de o relaţie implică analizarea perspectivelor ambilor parteneri. Negocierea nu este cu putinţă dacă nu înţelegi j cele două viziuni contradictorii. Când analizezi o problemă] legată de afaceri, ia în considerare perspectivele diverşilor acţio-\ nari, clienţi, directori de top sau directori executivi, parteneri; strategici, furnizori sau competitori. Poziţiile perceptuale pe care j le vei îmbrăţişa depind direct de problema cu care te confrunţi,] Există două modele esenţiale de aplicare a poziţiilor percep-l tuale, unul pentru relaţii (reflecţia în oglindă) şi celălalt pentru întrunirile de afaceri (modelul eficient pentru întâlniri de afaceri).

Meta-oglindirea

Meta-oglindirea este un procedeu elaborat de Robert Dilts pentru a investiga relaţiile cu o altă persoană. Poţi aplica acest procedeu fără să te mişti, dar dă randament mult mai bine dacă te deplasezi în alt loc cu fiecare nouă etapă a procedeului.

4 Mai întâi, alege relaţia pe care doreşti să o investighezi. Gândeşte-te la ea pentru început din punctul tău de vedere (prima poziţie perceptuală).

Ce o face dificilă?

Ce sentimente şi ce idei îţi provoacă această relaţie?

Dacă simţi că este o provocare pentru tine, de la ce nivel neurologic pare să provină această provocare?

Are vreo legătură cu mediul — locul unde lucrezi, prietenii pe care-i ai, hainele tale etc.?

Are vreo legătură cu latura comportamentală — ceea ce faci?

Ţi se pare că este o provocare la adresa abilităţilor şi competenţelor tale?

Ţi se pare cumva că valorile şi convingerile tale sunt puse sub semnul întrebării?

Ţi se pare că eşti ameninţat la nivel identitar?

Ţi se pare că cealaltă persoană spune un lucru, dar transmite prin limbajul corporal un cu totul alt lucru? i Acum abandonează punctul tău de vedere şi pregăteşte- te să analizezi situaţia dintr-un unghi cu totul diferit. Imaginează-ţi situaţia din perspectiva celeilalte persoane (a doua poziţie perceptuală).

Ce crezi şi ce simţi acum, că eşti în locul celeilalte persoane?

Cum te vezi pe tine în cadrul acestei relaţii? Cum reacţionezi?

Ce nivel neurologic te preocupă?

Cealaltă persoană din cadrul relaţiei (adică tu) pare să fie compatibilă cu tine? i Când ai investigat toate aceste aspecte, abandonează cea de-a doua poziţie perceptuală şi revino la punctul tău de vedere în momentul prezent. 4 Mai fa un pas pentru a ajunge la a treia poziţie.

Consideră cele două laturi ale relaţiei într-o manieră detaşată.

Ce fel de relaţie este?

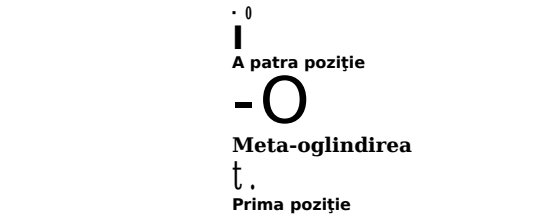
Ce crezi despre tine (prima poziţie din cadrul relaţiei)?

Cum te simţi în cadrul relaţiei? i De îndată ce capeţi nişte intuiţii în cea de-a treia poziţie,
revino la perspectiva ta în momentul prezent. 4- Acum mai fă un pas înapoi (a patra poziţie). Din acest unghi, observă felul în care a treia poziţie se raportează la prima ta poziţie.

De exemplu, în a treia poziţie erai furios pe tine însuţi?

Erai resemnat în legătură cu situaţia?
Ai fi vrut ca prima poziţie să se afirme cu mai multa tărie?
Simţi că prima poziţie perceptuală ar trebui să fie mai moderată?
i Stabileşte-ţi clar felul în care a treia poziţie perceptuală se raportează la tine însuţi în cadrul primei poziţii.
i De îndată ce ţi-ai definit clar acest lucru, revino la poziţia ta iniţială, aici şi acum.

1 Acum schimbă reacţiile din cadrul primei poziţii cu cele din a treia poziţie. De exemplu, în prima poziţie perceptuală poate te simţi intimidat de cealaltă persoană. în cea de-a treia poziţie poate eşti enervat de faptul că „tu" cel din prima poziţie eşti intimidat. Schimbă reacţiile şi | transferă mânia în prima poziţie. Acum ar trebui să te J enerveze cealaltă persoană.
j
Cum este după acest transfer? j
Ce s-a schimbat?
Cum ar putea acest sentiment deveni o resursă utilă în acest punct?
4 Acum să ne întoarcem la a doua poziţie.



Substituirea senzaţiei I cu senzaţia 2

Prin ce diferă relaţia acum, că tu cel din prima poziţie beneficiezi de această nouă resursă? 4, Termină procedeul acum şi aici în prima poziţie.

Meta-oglindirea funcţionează deoarece noi oglindim relaţiile exterioare în interiorul nostru. Răspunsul nostru la propriile **acţiuni** este adesea chiar resursa de care avem nevoie în lumea exterioară.

Modelul eficient pentru întâlniri de afaceri

Acest model utilizează poziţiile perceptuale pentru a te pregăti pentru o întâlnire de afaceri. Le poate schimba pe cele dificile în întâlniri foarte productive şi pe cele care decurg bine le poate ameliora.

4 Alege o întâlnire de afaceri care urmează să aibă loc şi pe care vrei să o înţelegi

mult mai bine. Nu e nevoie să fie o întâlnire care să implice un potenţial conflict sau resentimente.

4 Aşază două scaune care să reprezinte locurile pe care veţi sta tu şi cealaltă persoană. 4 Ia loc pe un scaun. Aceasta este prima ta poziţie percep- tuală. Din acest punct de vedere pune-ţi următoarele întrebări:

Care este obiectivul pe care ţi l-ai propus pentru întâlnire? (Pot exista un scop principal şi alte câteva de ordin secundar. Câteodată scopurile pot fi într-o relaţie conflic- tuală sau se pot exclude reciproc, cum ar fi în exemplul „Vreau să discut chestiunea în detaliu şi să terminăm repede.")

Cum vei şti că ai atins aceste obiective? (La ce vei fi îndeosebi atent?)

Care este abordarea pe care intenţionezi să o adopţi pentru această întâlnire?

Cum îţi vei structura întâlnirea?

Care va fi poziţia ta de feedback, dacă va fi cazul? Del exemplu, o posibilă reacţie ar putea fi „Vreau să obţin acordul pentru propunerea mea şi să menţin relaţia bună pe care o am cu cealaltă persoană. Voi şti că am reuşit asta când contractul va fi semnat, când voi auzi cuvintele din acord şi voi vedea un zâmbet pe faţa partenerului de afaceri. Voi fi foarte amabil şi relaxat şi voi începe prin a rezuma ce s-a petrecut în trecut, ca apoi să formulez o sugestie pentru viitor. Dacă asta nu funcţionează, voi încuviinţa să regândesc propunerea şi să o prezint din nou la o dată anumită."

4» Acum ridică-te, separă-te mental de identitatea ta şi închipuie-ţi că te vezi încă stând pe scaun, în timp ce tu de fapt devii partenerul de afaceri. Aşadar, aşază-te pe celălalt scaun şi gândeşte-te la tine ca la cealaltă persoană. Eşti acum în a doua poziţie. Pune-ţi aceleaşi între- bări ca mai înainte şi răspunde cât poţi de bine în locul celeilalte persoane. Reţine: dacă te referi la tine cel rămas pe scaunul care reprezintă prima poziţie percep- tuală, foloseşte numele tău pentru ca separarea să-ţi fie foarte clară în minte.

4> Când ai răspuns la aceleaşi întrebări din a doua poziţie, ridică-te, renunţă la identitatea celeilalte persoane pe care ai adoptat-o şi deplasează-te într-o a treia poziţie, la o distanţă de câţiva metri. Acum priveşte la cele două scaune şi gândeşte-te la ce ar fi posibil să se întâmple între cele două persoane imaginare care stau jos acolo. Menţine-ţi punctul de vedere obiectiv; foloseşte numele oamenilor implicaţi. Cum relaţionează ei? Pune-ţi întrebări de acest tip:

Ce sfaturi ai acorda persoanei care te reprezintă şi care stă jos pe scaun?
Ai mai vrea să zici şi altceva către tine însuţi? Ce sfaturi ai oferi celeilalte persoane?

Care este rezultatul cel mai probabil al acestei întruniri în acest moment?

Vor obţine amândoi ceea ce vor? Dacă nu, ce ar trebui să se schimbe?

I Acum mută-te şi din a treia poziţie şi revino la poziţia iniţială. în lumina informaţiilor adunate din a doua şi a treia poziţie, treci din nou prin toate întrebările de la început. Fă toate schimbările de care este nevoie pentru obiectivul sau stilul pe care vrei să îl adopţi. Poţi verifica aceste schimbări reîntorcându-te la a doua şi a treia poziţie.

PLAN DE ACŢIUNE

1. Gândeste-te la experienţa exersării unei întruniri de afaceri. Care din cele trei poziţii ţi s-a părut cea mai accesibilă?

Dacă ai avut vreo preferinţă pentru o anumită poziţie, fă o listă cu toate avantajele acelei poziţii.

Apoi fa o listă cu dezavantajele. De exemplu, dacă eşti foarte solid ancorat în prima poziţie, ştii ce vrei, dar poţi fi considerat drept încăpăţânat. O ancorare fermă În a doua poziţie îţi conferă un înalt grad de empatie, dar te face să-ţi neglijezi propriile interese. O ancorare puternică în a treia poziţie îţi conferă obiectivitate, dar rişti să pari distant.

în continuare, întocmeşte o listă cu toate beneficiile pe care le-ai putea obţine din accentuarea celorlalte două poziţii.

Pune mai mult accent pe poziţiile unde eşti mai slab. Fă-ţi o obişnuinţă din a adopta

aceste poziţii perceptuale ori de câte ori ai de luat o decizie.

2. Ce asociezi cu termenul „învăţare”?
Ce sentiment îţi conferă?
în ce fel ai experimentat conceptul de „învăţare” la şcoală?
Ce ai aflat învăţând la şcoala vieţii?

3. Care au fost cei mai buni profesori ai tăi? Ce anume i-a făcut să iasăîh evidenţă?

4. Următoarea dată când un prieten îţi povesteşte despre o problemă, fii atent, dincolo de cuvinte, la nivelurile neuro-logice. De la ce nivel pare să provină problema?

5. Urmăreşte filmul *High Fidelhy,* chiar dacă l-ai mai văzut. O mare parte din film este gândită din prima poziţie percep- tuală. Cum crezi că pare personajul interpretat de John Cusack din punctul de vedere al prietenelor lui?

Priveşte imaginea de mai jos. în ce direcţie se îndreaptă scările? Poţi să schimbi direcţia lor dacă te uiţi altfel la imagine? Dacă ai urca pe ele, la care din cele două puncte negre ai ajunge mai întâi, la cel de pe partea orizontală a treptei sau la cel de pe partea verticală?

C A P I T O L U L 4

Relaţiile

Cum te raportezi la ceilalţi? Cum te raportezi la tine însuţi? Dacă te-ai întâlni la o petrecere, ai dori să intri într-o conversaţie cu tine însuţi?

Ne creăm relaţiile prin ceea ce facem şi felul în care gândim. Pentru a exersa o oarecare influenţă în orice relaţie, trebuie să ne raportăm la celălalt. Raportarea este dată de calitatea unei relaţii între două persoane, relaţie bazată pe influenţă reciprocă şi respect. Nu este o calitate de tipul „totul sau nimic”, pe care ori o posezi, ori nu — există grade de raportare. O persoană nu se poate raporta la alta până nu construieşte o relaţie solidă cu aceasta, astfel încât ambele persoane să se poată raporta una la cealaltă. Raportul este firesc. Nu trebuie să facem niciun efort pentru a-l crea, mai degrabă trebuie să ne abţinem de la a face lucuri care ar putea împiedica stabilirea raportului. NLP oferă competenţele necesare pentru a construi o relaţie bazată pe respect şi pe influenţă reciprocă prin iniţierea şi stabilirea de raporturi la diverse niveluri neurologice.

Raportul nu este o formă de manipulare. Oamenii care manipulează pot da impresia că stabilesc un raport, dar, de fapt, nu există niciun

fel de raportare în relaţiile lor, pentru că nu se deschid influenţelor din partea celorlalţi şi pentru că nu respectă pe ceilalţi. Pentru a exercita o influenţă, trebuie să fim dispuşi să ne lăsăm la rândul nostru influenţaţi, aşa încât, atunci când construim un raport cu o altă persoană, suntem în acelaşi timp dispuşi să fim influenţaţi de acea persoană.

Raportul nu este echivalent cu prietenia. în general, a fi într-un raport oarecare cu o persoană este un lucru plăcut, dar poţi construi un raport bazat pe respect reciproc care să nu devină o relaţie personală.

Raportul nu înseamnă înţelegere şi nu provine neapărat dintr-o înţelegere sau un acord. Este posibil să fii de acord cu o î persoană fără să ai automat un raport cu ea. Este, de asemenea, posibil să fii în dezacord cu o persoană, dar în acelaşi timp să ai un raport cu respectiva persoană. Raportul se poate construi rapid şi la fel de rapid poate fi şi anulat. Cu cât este iniţiat mai repede, cu atât sunt mai mari şansele să fie destrămat tot atât de \ repede.

Raportul ia naştere prin adoptarea celei de-a doua poziţii. Când adoptăm a doua poziţie, dorim să facem o încercare de & înţelege cealaltă persoană din punctul *ei* de vedere. în decursul acestui proces ne putem da seama că, dacă am şti ce ştie acea persoană, daca am fi trecut prin experienţele prin care a trecut ea şi dacă am vrea ce vrea ea, atunci poate că am acţiona exact aşa cum acţionează ea, deşi, din punctul nostru de vedere (prima poziţie), comportamentul ei poate părea ciudat. Asta nu justifică întru totul conduita ei, dar o face mai uşor de înţeles.

Relaţiile satisfăcătoare sunt construite prin raportare, nu

prin înţelegere sau acorduri.

Cum iniţiezi această raportare? **Interesându-te**

sincer de cealaltă persoană.

Fiind curios în legătură cu cine este de fapt respectiva persoană sau cum gândeşte.
Dorind să vezi lumea din punctul ei de vedere.

Raportare şi încredere

încrederea este un concept abstract, dar fără el nu am putea trăi împreună, nu am putea face afaceri împreună şi nu ne-am simţi în siguranţă. Ca şi raportarea, încrederea se construieşte în

cadrul unei relaţii; totuşi, este posibil ca tu să ai încredere în cineva fără ca respectiva persoană să aibă încredere în tine la **rândul** său. Este ca un cadou pe care i-l oferi celuilalt.

Tot la fel ca raportarea, încrederea nu este ceva ce ori ai, ori nu. Şi aici există grade. Termenul „încredere" (în engleză *trust)* provine din vechiul cuvânt scandinav *traustr* care înseamnă „puternic". Aceeaşi rădăcină a dat şi cuvântul „adevărat" (în engleză *true).* Avem încredere când suntem convinşi că cineva va fi puternic — adică nu ne va dezamăgi, ne putem baza pe sprijinul acelei persoane — şi avem încredere în ceea ce considerăm că este adevărat. Alţi oameni îşi pun încrederea în noi când apreciază că suntem puternici şi că nu îi vom lăsa de izbelişte. O relaţie bazată pe încredere reciprocă poate avea loc doar între doi oameni puternici. în vreme ce raportul poate fi construit imediat, pentru încredere este nevoie de timp. Trebuie să testăm puterea celuilalt, oferindu-i treptat din ce în ce mai mult ca să vedem ce se întâmplă. O relaţie care are la bază încrederea reciprocă este una dintre cele mai agreabile relaţii cu putinţă şi aduce foarte multă satisfacţie.

în timp ce raportarea este o investiţie, încrederea este un risc şi un dans delicat cu o altă persoană, şi are nevoie de timp pentru a se manifesta. Cât de bine trebuie să cunoşti o persoană pentru a avea încredere în ea? Şi dacă te va dezamăgi? Cât de puternică este respectiva persoană?

De obicei judecăm lucrurile privind în urmă. Dacă cineva ne dezamăgeşte, am putea da vina pe noi înşine şi am putea hotărî să nu ne mai asumăm un asemenea risc altă dată, sau am putea da vina pe cealaltă persoană pentru că nu s-a ridicat la nivelul aşteptărilor noastre.

Oamenii au diferite praguri de încredere. Dacă ai un prag prea scăzut, vei fi prea credul şi foarte probabil vei fi adesea decepţionat. Dacă, dimpotrivă, ai un prag prea ridicat, cealaltă persoană va trebui să ofere foarte mult înainte de a-ţi câştigai încrederea şi devotamentul. Foarte puţini oameni vor fi capabili, să facă faţă exigenţelor impuse de pragul tău de încredere şi acest lucru te poate izola din punct de vedere emoţional. ■

Printre alegerile cele mai dificile pe care trebuie să le faci înl cadrul relaţiilor personale, se numără şi următoarele: în cine săj ai încredere,

cum te hotărăşti să te încrezi în cineva şi cât de vul- nerabil eşti dispus să fii pentru a avea încredere în cineva. ■

Cum ţii pasul şi cum preiei comanda

Pentru a construi raporturi şi relaţii trainice, trebuie să începi: prin a ţine pasul cu cealaltă persoană. Acest lucru se întâmplă atunci când adopţi viziunea pe care respectiva persoană şi-a. facut-o despre lume şi o accepţi după regulile ei. Este ca şi cum ai merge alături de acea persoană şi ai ţine pasul cu ea. Dacă te; grăbeşti, celălalt va trebui să iuţească pasul pentru a se ţine de tine, dacă mergi prea încet, celălalt va trebui să-şi domolească ; pasul. în ambele cazuri, tovarăşul de drum va fi nevoit să facă un efort special.

De îndată însă ce ai reuşit să ţii pasul cu celălalt, de îndată ce ai stabilit un raport cu el şi i-ai arătat că înţelegi de unde vine, poţi să-ţi încerci şansa de a-l conduce şi de a impune ritmul. Acest lucru se produce când foloseşti influenţa pe care ai căpă-l tat-o asupra lui din momentul păşirii alături de el. Nu poţi 1 domina o persoană decât dacă ea se lasă dominată şi, de regulă, 1 oamenii nu sunt dispuşi să se lase conduşi de alţii decât dacă cel j care se erijează în conducător a ştiut să păşească alături de ei şi să-şi strunească pasul pe măsura puterii şi vitezei lor.

Ca să lărgim puţin cadrul metaforei, să ne închipuim că, odată ce ai ţinut pasul cu cineva astfel încât celălalt să se simtă în largul său, poţi să-ţi iuţeşti sau să-ţi domoleşti mersul, după cum îţi convine, şi atunci ai mai multe şanse ca celălalt să se l$_{as}$e îndrumat de tine şi să accepte ritmul impus de tine.

Cum îţi impui un ritm ţie însuţi

Trebuie să-ţi impui şi ţie un ritm. Câteodată suntem foarte prompţi când e vorba să aplicăm competenţele NLP în cazul altora, mai puţin în propriul nostru caz. Adesea neglijăm experienţa pe care o avem în spate şi nu încercăm să o înţelegem, dar ne aşteptăm la schimbări radicale cu foarte puţin efort prealabil. Impunerea unui ritm propriu implică, printre altele, şi să fii atent la intuiţiile pe care le ai în legătură cu ceilalţi, să ai grijă de tine când eşti bolnav în loc să continui să munceşti nebuneşte indiferent de consecinţe şi să apreciezi mai degrabă momentul prezent decât să te lansezi prea repede în planuri şi estimări de rezultate.

Impunerea ritmului echivalează cu înţelegerea *stării prezente* cu scopul de a putea construi *o stare dorită* mult mai potrivită ţie şi cu un impact mult mai mare.

Pentru orice schimbare reuşită în cazul tău sau în cazul

celorlalţi, impune ritmul... apoi... preia comanda.

Compatibilităţi şi incompatibilităţi

Compatibilitatea se instituie prin adoptarea aceluiaşi ritm între două persoane şi prin construirea unui raport. Compatibilitatea apare atunci când persoana ta reflectă şi completează un anumit aspect ce ţine de partenerul tău. Nu este vorba de o copiere, ci mai mult de ceva ce aduce a dans. Când devii com- * patibil cu cineva, arăţi că eşti disponibil să împărtăşeşti viziunea pe care celălalt o are despre lume. Partenerul tău va intui acest lucru şi, astfel, atât tu, cât şi celălalt vă veţi simţi mult mai în largul vostru unul cu celălalt.

Compatibilitatea se poate manifesta la orice nivel neurologic.

Mediul

Raporturile la acest nivel sunt îndeobşte superficiale şi se datorează deseori faptului că oamenii lucrează în aceeaşi clădire sau pentru aceeaşi companie. Aici, de exemplu, poţi corespunde aşteptărilor pe care oamenii şi le proiectează în legătură cu felul' cum trebuie să te îmbraci sau cum trebuie să arăţi. De pildă, nu te-ai duce la o şedinţă de afaceri fără să fii îmbrăcat adecvat pentru o astfel de situaţie, într-un costum foarte sobru, pentru că; altfel ţi-ai pierde credibilitatea instantaneu. Persoanele care au preocupări comune sau prieteni comuni pot construi mult mai uşor raporturi la acest nivel.

Relaţiile la nivel de mediu sunt deseori primul pas al unui contact, pentru că te aduc efectiv în pragul unui viitor raport de durată mai lungă.

Comportamentul

Compatibilitatea la nivel comportamental presupune să îţi potriveşti propriile mişcări cu ale celuilalt în timp ce îţi păstrezi identitatea şi integritatea. Este ca un duet în muzică — două persoane care nu interpretează aceeaşi melodie, ci se armonizează pentru a produce ceva mult mai înălţător. Aruncă o privire în jur în restaurante sau la petreceri unde oamenii socializează şi vei vedea cum, chiar la nivel de limbaj corporal, oamenii îşi potrivesc intuitiv gesturile. Lucrul este cu atât mai evident în cazul contactului vizual. Vei vedea că prietenii foarte buni adoptă adesea

poziţii similare, iar îndrăgostiţii se privesc îndelung în ochi şi adesea respiră la unison.

Sunt trei elemente esenţiale care se referă la compatibilitatea din punct de vedere comportamental: limbajul trupului, tonul vocii şi limbajul folosit în conversaţie.

i Limbajul trupului

Raportul se poate stabili prin adecvarea: ritmului respiraţiei poziţiei corpului gesturilor contactului vizual

I Tonul vocii

Elementele care se pot compatibiliza sunt: viteza cu care vorbeşti volumul vocii ritmul pe care-l foloseşti în vorbire sunete caracteristice (de exemplu, tuşea, oftatul, interjecţii care indică ezitarea)

Adecvarea tonului vocii la cel al partenerului este foarte utilă pentru a iniţia un raport la telefon, unde nu beneficiezi decât de un canal auditiv, aşa încât tonul vocii şi cuvintele sunt singurele mijloace de care dispui pentru stabilirea unui raport.

Compatibilitatea la nivel non-verbal este cu mult mai solidă decât orice acord verbal. Punem mai mult preţ pe comportamentul non-verbal al unei persoane decât pe ce spune efectiv. Când există o neconcordanţă între latura verbală şi cea non-ver- bală, tindem să dăm crezare părţii non-verbale din mesaj. De exemplu, dacă zici „E grozav!" pe un ton zeflemitor sau „Mă interesează foarte mult!" în timp ce te uiţi la ceas, nu faci decât să transmiţi un mesaj contrar celui din mesajul verbal. Dimpotrivă, poţi să dezaprobi verbal pe cineva dar să menţii raportul cu acea persoană dacă, în timp ce rosteşti mesajul, îţi potriveşti limbajul corporal cu respectiva persoană.

Ai grijă totuşi ca adecvarea limbajului corporal dintre tine şi celălalt să nu fie prea strânsă. Poţi obţine un bun raport chiar şi numai asigurându-te că nu există nicio incompatibilitate între voi. Cu alte cuvinte, adoptă o postură care să fie similară cu a celuilalt, nu identică. Durata şi frecvenţa contactului vizual între tine şi partenerul de raport trebuie să concorde pentru ca celălalt să se simtă în largul său. Prea mult contact vizual nu este neapărat un lucru bun!

Ne potrivim vocea şi limbajul corporal în mod firesc şi fără să fim conştienţi de asta. William Condon a făcut nişte cercetări foarte interesante prin anii '60 ai secolului trecut, în legătură cu ceea ce el numea „microritmuri culturale". A analizat secvenţe video cu oameni care discutau unii cu alţii şi le-a împărţit în mii de cadre. Ceea ce el a descoperit (lucru confirmat de

cercetători care i-au succedat) a fost că gesturile lor se armonizau, la fel ca şi ritmul conversaţiei. Volumul şi tonul vocilor se echilibrau, iar viteza cu care vorbeau oamenii — numărul de sunete emise pe; secundă — se egaliza şi ea. O armonizare similară se producea şi în cazul perioadei de timp care trecea de la momentul în care o persoană se oprea din vorbit şi momentul în care cealaltă persoană relua firul conversaţiei (perioada de latenţă).

4 Limbajul

Concordanţa poate apărea în cazul: cuvintelor-cheie şi al sintagmelor care desemnează valori (de. exemplu, atunci când faci un rezumat a ceea ce s-a discutat pentru a verifica dacă aţi ajuns amândoi la un acord) cuvintelor care indică felul de gândire al cuiva Acestea se numesc predicate. Ele subliniază faptul că o persoană vizualizează anumite lucruri, este atentă la senzaţii sau percepe mental anumite sunete ori voci. Prin ajustarea predicatelor, indici celeilalte persoane că respecţi felul ei de a gândi.

Pentru a ajunge la compatibilitate comportamentală, este nevoie de un grad mare de competenţă şi de respect. Trebuie să acţionezi din dorinţa sinceră de a înţelege viziunea pe care celălalt o are asupra lumii. Simpla imitare a limbajului corporal este o copiere plată şi lipsită de respect faţă de partenerul tău şi ea nu va duce decât la o pierdere rapidă a raportului cu acesta, de îndată ce el îşi va da seama de lipsa de consistenţă a raportării tale. Şi, crede-mă, va percepe asta foarte repede.

De obicei, cea mai bună modalitate de a stabili o relaţie la nivel comportamental este pur şi simplu încercarea de a evita pe cât cu putinţă instituirea unei incompatibilităţi (de pildă, nu sta în picioare dacă cealaltă persoană stă jos, nu vorbi repede dacă interlocutorul tău vorbeşte mai rar, nu vorbi foarte tare dacă celălalt vorbeşte mai încet). Nu uita să te simţi în largul tău şi în acelaşi timp în deplin acord cu tine însuţi când te adaptezi comportamentului celuilalt. Nu încerca să ajungi la o anumită concordanţă în privinţa unor aspecte care te deranjează.

Poţi asocia o latură a limbajului corporal al partenerului cu o altă latură a limbajului tău corporal, dacă asta te face să te simţi bine. Aceasta poartă numele de „asociere încrucişată”. De **exemplu,** poţi asocia viteza respiraţiei unei persoane cu o **uşoară** mişcare a mâinii tale.

Aptitudini

Acest nivel de raportare se instituie în cazul în care doi oameni au preocupări şi competenţe comune. Concurenţii din diferite sporturi, colegii

de echipă, profesioniştii din acelaşi domeniu se raportează uşor unul la celălalt la acest nivel. Când eşti bun în ceea ce faci, ceilalţi din acelaşi domeniu te vor respecta. Cazul de faţă se aplică foarte bine în diverse contexe profesionale. Compatibilitatea la nivel de mediu şi de conduită este de ajuns până la un anumit punct, dar, dincolo de el, trebuie să demonstrezi că eşti competent pentru a iniţia şi a menţine un raport atunci când e vorba de o sarcină comună ce trebuie efectuată.

Convingeri şi valori

Vei construi un raport trainic dacă respecţi şi înţelegi convingerile şi valorile altei persoane. Nu este neapărat nevoie să fii de acord cu respectiva persoană, trebuie doar să respecţi lucrurile care sunt importante pentru ea.

Valorile nu sunt logice în sine, ele nu pot fi justificate raţional, dar asta nu le face iraţionale. Nu cere nimănui să justifice de ce un anumit lucru este important pentru el decât dacă ai stabilit deja un raport solid cu respectiva persoană şi vă simţiţi amândoi în siguranţă când exploraţi acest teritoriu nou.

Identitate

Pentru a iniţia un raport la nivel identitar, trebuie să înţelegi şi să respecţi valorile şi convingerile esenţiale ale celeilalte persoane şi trebuie să tratezi respectiva persoană ca pe un individ,
nu doar ca pe un membru al unui anumit grup. Trebuie să fii cu adevărat interesat de cine anume este celălalt şi, de asemenea va fi necesar să fii dispus să împărtăşeşti câteva din propriile tale valori şi convingeri cu celălalt. Manipularea şi diverse preocupări ascunse împiedică stabilirea de raporturi la acest nivel, j

Dincolo de identitate /

La nivel social, acest aspect îşi are originea în cultura comună a doi parteneri. La nivel spiritual, originea trebuie căutată mult mai departe, în recunoşterea faptului că eşti o mică: parte din oceanul umanităţii. Chiar în acest punct devii tot mai mult tu însuţi şi, în acelaşi timp, tot mai legat de ceilalţi. i

Este posibil să stabileşti relaţii la anumite niveluri, iar la' altele nu. în general, cu cât înaintezi mai departe pe scara nive-[i]lurilor neurologice, cu atât este mai profund raportul pe care-t; iniţiezi. Incompatibilitatea la un nivel superior poate să destrame^ relaţiile care s-au stabilit la niveluri inferioare. Cu cât raport turile închegate se bazează mai mult pe compatibilitate, cu atât ele vor fi mai eficiente. Poţi pune capăt

unei conversaţii telefonice excesiv de lungi adoptând un ton care să nu se potrivească celui anterior (vorbind de exemplu mai tare şi mai repede), în timp ce spui ceva de genul „Scuză-mă, trebuie să închid; acum...". Cealaltă persoană va pricepe mesajul atât la nivel verbal, cât şi la nivel non-verbal.

1
I
PLAN DE ACŢIUNE
i

1. Priveşte cum vorbesc oamenii în magazine şi restaurante. Poţi intui cazurile în care s-au stabilit raporturi şi cazurile îh care raporturile sunt deficitare?

2. într-o conversaţie telefonică, începe prin a-ţi adapta vocea la tonul interlocutorului — vorbeşte cu aceeaşi viteză ca celălalt, cu acelaşi volum al vocii şi cu perioade de latenţă similare, la aminte la calitatea conversaţiei. Când vrei să închei conversaţia, modifică tonul vocii. Vorbeşte dintr-o dată mai repede şi mai tare şi modifică şi durata perioadei de latenţă. Poţi să închei efectiv apelul fără să spui ceva de genul „Trebuie să plec acum..."?

3. Într-o conversaţie, arată interes faţă de interlocutorul tău. Imaginează-ţi că este înţelept şi posedă multe cunoştinţe. Revezi apoi tot firul conversaţiei. Aţi ajuns la un raport? Te-ai ajustat la limbajul corporal al interlocutorului fără ca măcar să Îţi dai seama de asta? Ar fi şi mai bine dacă poţi convinge un prieten să urmărească întreaga conversaţie şi să-ţi prezinte punctul lui de vedere după aceea.

4. Urmăreşte filmul *Don Juan DeMarco*, chiar dacă l-ai văzut deja. Avem aici două personaje principale — Don Juan, interpretat de Johnny Depp, şi psihiatrul, interpretat de Marlon Brando. Cine ţine pasul cu cine şi cine preia comanda asupra cui?

Există cineva în viaţa ta cu care se pare că nu te înţelegi? Dacă doreşti cu adevărat să te înţelegi bine cu respectiva persoană, gândeşte-te la ce nivel neurologic a apărut incompatibilitatea. încearcă să ajungi la un fel de concordie îh acel punct. Ce s-a schimbat

?C A P I T O L U L 5

Simţurile

NLP se bazează pe felul în care ne folosim de simţuri. Suntem J atenţi la lumea din jurul nostru şi adunăm informaţii prin intermediul celor cinci simţuri: 1

V	**vizual**	**vedere**
A	**auditiv**	**auzul**
K	**kinestezic**	**pipăitul**
O	**olfactiv**	**mirosul**
G	**gustativ**	**gustul**

Bucuria, înţelegerea, intensitatea sentimentelor şi claritatea! gândurilor noastre, toate aceste lucruri care fac viaţa frumoasă sunt posibile mulţumită simţurilor noastre.

Atenţia

Atenţia este direcţionată cu ajutorul simţurilor. Când eşti atent la lucrurile din exteriorul tău, îţi îmbogăţeşti gândirea. Când eşti atent la lumea dinăuntrul tău, devii mai sensibil la pro- ; priile tale gânduri şi sentimente, devii mai sigur pe tine însuţi,, dar şi mai apt să te concentrezi la tot ce se întâmplă în jurul tău.

Atenţia externă

Sunt atâtea lucruri de care ar trebui să fim conştienţi. Atenţia; noastră conştientă se mărgineşte la aproximativ şapte aspecte pe¡care le poate urmări simultan, în timp ce restul lucrurilor, care,
sunt cu mult mai numeroase, le urmărim într-o manieră **inconştientă.** NLP s-a cristalizat prin modelare — adică prin **accentuarea** unor diferenţe care au trecut neobservate până **acum** şi care s-au dovedit a fi esenţiale. De exemplu, NLP **acordă** atenţie mişcării ochilor. Când studiezi NLP, devii conştient de mişcarea ochilor, lucru căruia nu i-ai dat vreo importanţă până acum, deşi fenomenul a existat dintotdeauna. Ce alte lucruri s-ar putea afla atât de aproape de tine, în jurul tău, pe care

nu le-ai observat încă, deşi ele nu sunt deloc de lepădat?

Unele aspecte sunt trecute cu vederea pentru că oamenii favorizează un anumit simţ în detrimentul celorlalte. Poţi fi genul de persoană care observă multe prin intermediul văzului, dar care nu acordă prea multă atenţie lucrurilor pe care le **ascultă.** După ce vorbeşti cu cineva, probabil îţi vei aminti foarte bine cum arăta respectiva persoană, dar nu vei reţine la fel de clar ce a zis sau care era tonul vocii ei. Sau poate eşti genul de persoană care acordă mai multă atenţie lucrurilor pe care le aude şi care nu are un simţ al văzului atât de ascuţit. După o discuţie cu cineva, vei reţine mai limpede ce s-a vorbit sau nuanţele din tonul vocii, dar nu-ţi vei aminti la fel de bine cum arăta interlocutorul tău sau cu ce era îmbrăcat. Sau poate eşti foarte atent la ceea ce simţi. Probabil că în acest caz vei rememora uşor senzaţiile, emoţiile şi intuiţiile dintr-o conversaţie, sau poate senzaţia de empatie, dar nu vei reţine la fel de bine detalii în legătură cu ce s-a zis sau cum arăta cealaltă persoană.

Poţi evolua lucrând la punctele tale mai slabe. Rezervă-ţi nişte momente când vei încerca cu tot dinadinsul să te concentrezi la realitatea din jur, folosind simţurile pe care le menajezi de obicei şi care crezi că sunt mai puţin ascuţite. Nu va fi o experienţă prea confortabilă, dar vei afla multe lucruri noi făcând asta.

Dacă faci mereu numai ce-ai făcut până acum, vei obţine

mereu numai ce ai obţinut până acum. Dar lucrurile pe care

le-ai putea obţine sunt tot timpul cu mult mai multe.

Care sunt aspectele legate de corpul tău de care eşti conştient? Adesea încercăm să ignorăm semnalele care nu sunt pe placul nostru în loc să le acordăm atenţie. Când devii mai atent,: începi să te înţelegi şi să te apreciezi la un nivel mult mai profund. Asta face parte din *impunerea unui ritm propriu vieţii tale* — pur şi simplu să fii conştient de gândurile, sentimentele," emoţiile şi stările tale, fără să încerci neapărat să le şi schimbi. Cu cât ne concentrăm mai mult asupra lumii din interiorul nostru, cu atât vom preţui mai mult cine suntem şi vom ajunge săi ne cunoaştem mai bine.

Concentrarea sistematică asupra realităţii noastre lăuntrice; poartă numele de „inventariere personală".

Inventarierea personală

4> Stai j os, liniştează-te şi concentrează-te asupra corpului tău. Care sunt lucrurile de care eşti cel mai conştient? Ce senzaţii resimţi în corpul tău? i începe prin a te concentra asupra tălpilor şi apoi depla-; seză-ţi atenţia în sus de-a lungul corpului.

Simte conexiunile care se stabilesc între toate părţile corpului tău.

Ce părţi ale corpului le resimţi ca fiind relaxate şi ce •] părţi resimţi că sunt tensionate?|

Nu încerca să schimbi nimic, constată doar ce se j întâmplă fără să evaluezi.

i Ce gânduri ai?

Dacă sesizezi că diverse imagini mentale îţi atrag atenţia, analizează-le.

Care sunt caracteristicile acestor imagini? Se mişcă repede sau încet, ori poate sunt imagini statice? Unde sunt ele localizate în câmpul tău vizual? Cât de îndepărtate par să fie?

l Ce sunete sau voci percepi mental?

Vorbeşti cu tine însuţi?

Ce caracteristici are vocea pe care o auzi?

Mai auzi şi alte sunete?

De unde par să vină aceste sunete? 4, Cum stai cu echilibrul?

Ţi se pare că te înclini prea mult într-o parte, sau că te apleci prea mult în faţă sau în spate? 4 Care este starea ta emoţională?

Care este emoţia ta predominantă acum?

Fii conştient de această stare fără să încerci să schimbi ceva. i Revino la momentul prezent.

O inventariere nu îşi propune să schimbe ceva, ci doar să se concentreze asupra anumitor aspecte interioare.

Sisteme de reprezentare

La fel cum percepem lumea exterioară prin văz, auz, gust, miros şi pipăit, tot aşa reproducem aceleaşi senzaţii în mintea noastră, *re-prezentându-ne* lumea în interiorul nostru cu ajutorul simţurilor. Putem să ne amintim experienţe trecute reale sau să ne imaginăm experienţe viitoare posibile, dar şi imposibile. Poţi să te vezi mental cum alergi după autobuz (o imagine vizuală rememorată) sau poţi să te vezi cum mergi pe canalele de pe planeta Marte purtând costumul lui Moş Crăciun (o imagine vizuală inventată). Prima situaţie probabil a avut loc. A doua nu are cum să se producă, dar tu ţi le poţi reprezenta pe amândouă.

Recurgem la sistemele noastre de reprezentare în tot ce facem — amintiri, planuri, fantezii, rezolvări de probleme. Mai jos sunt analizate principalele sisteme.

Sistemul kinestezic

Acesta cuprinde toate senzaţiile interioare şi exterioare pe care le percepem în legătură cu

simţul pipăitului, ca şi felul în care suntem noi conştienţi de corpul nostru. Include şi simţul echilibrului (deşi, într-o parte a literaturii de specialitate, acesta e tratat ca un sistem separat de reprezentare — sistemul vestibu- lar). Chiar şi emoţiile sunt cuprinse în sistemul kinestezic, deşi acestea sunt puţin diferite, de vreme ce ele constituie senzaţii *despre* ceva. Cu toate acestea, emoţiile sunt reprezentate tot într-o manieră kinestezică în corpul nostru. Când îţi închipui că mergi pe o bârnă încercând să-ţi menţii echilibrul, când îţi imaginezi cum ar fi să atingi o suprafaţă netedă sau când îţi imaginezi că eşti foarte fericit, nu faci altceva decât să-ţi utilizezi sistemul kinestezic.

Câteodată sistemul olfactiv şi sistemul gustativ sunt şi ele tratate ca făcând parte din sistemul kinestezic. Acestea două sunt mai puţin importante în cultura vest-europeană şi în cea americană.

Sistemul vizual

Cu ajutorul acestui sistem elaborăm imagini mentale, vizualizăm, visăm cu ochii deschişi, avem fantezii şi ne imaginăm orice lucru. Când îţi închipui că priveşti în jurul tău şi admiri unul din locurile tale preferate sau când te imaginezi petre- cându-ţi vacanţa pe o plajă frumoasă, recurgi la sistemul vizual.

Sistemul auditiv

Foloseşti sistemul auditiv când asculţi mental o melodie, când vorbeşti cu tine însuţi sau îţi aminteşti vocea altor oameni. Gândirea pe baza sistemului auditiv este o combinaţie de cuvinte şi alte sunete. Când te gândeşti la vocea unui prieten sau la una din melodiile tale preferate, nu faci decât să pui în acţiune sistemul auditiv.

Sistemul olfactiv

Acest sistem cuprinde mirosurile şi parfumurile pe care le memorezi sau pe care ţi le imaginezi.

Sistemul gustativ

Acest sistem este alcătuit din gusturile pe care ţi le aminteşti sau pe care ţi le creezi mental.

Aminteşte-ţi o masă bună. Adu-ţi aminte cum era să miroşi şi să guşti mâncarea. Acum îţi utilizezi sistemul olfactiv şi pe cel gustativ.

Când folosim sistemele noastre de reprezentare, nu recurgem la fiecare în parte, izolat, la fel cum nu percepem lumea doar printr-un singur simţ. Gândirea este o combinaţie bogată a tuturor sistemelor, tot la fel cum experienţele din viaţa noastră ne parvin prin toate simţurile. Totuşi, de vreme ce unele din simţurile noastre sunt mai ascuţite şi mai sensibile la lumea exterioară, este normal că unele din sistemele noastre de reprezentare vor fi mai bine dezvoltate. Vom avea tendinţa să favorizăm acele sisteme. Sistemul favorit de reprezentare se asociază de regulă cu un simţ preferat sau cu un simţ care este neobişnuit de ascuţit. De exemplu, dacă eşti foarte atent la ceea ce vezi, ai tendinţa să-ţi utilizezi şi sistemul vizual de reprezentare în procesul de gândire. Când ai o predilecţie pentru văz, este foarte probabil că vei fi interesat de desen, design interior, modă, artele vizuale, televiziune şi filme. Când ai o predilecţie pentru sistemul auditiv, interesele tale se vor plasa în zona limbilor străine, a teatrului, muzicii, vei fi preocupat să scrii, să asişti la cursuri sau să ţii prelegeri. Dacă înclini către sistemul kinestezic, îţi vor plăcea sportul, gimnastica, atletismul.

Nu există o modalitate bună după cum nu există nici o modalitate mai puţin bună de gândire. Depinde de ce vrei să realizezi. Cu toate acestea, oamenii creativi au tendinţa să-şi

utilizeze sistemele lor de reprezentare mult mai flexibil.
Creativitatea implică adesea să te gândeşti la un lucru cu ajutorul altui sistem, diferit de sistemul prin care respectivul! lucru ar fi îndeobşte analizat. Asta poate chiar să însemne efec-n tiv „să vezi un lucru într-o lumină nouă."

Semnale de accesare

Sistemul de reprezentare pe care-l folosim se evidenţiază! prin limbajul nostru corporal în postura pe care o adoptăm, în ritmul respiraţiei, tonul vocii sau mişcarea ochilor. Acestea sunt denumite „semnale de accesare" — sunt asociate cu utilizarea anumitor sisteme de reprezentare şi acestea din urmă devin astfel mai uşor de accesat. |
Şi limbajul la care recurgem oferă indicii în legătură cu sistemul de reprezentare utilizat. Cum am menţionat deja, cuvintele legate de simţuri şi care sunt asociate cu diverse sisteme de reprezentare sunt cunoscute drept „predicate" în literatura NLP.

TIPUL DE TIPUL DE TIPUL DE GÂNDIRE \
GÂNDIRE VIZUAL GÂNDIRE AUDITIV KINESTEZICMIŞCAREA OCHILOR

Nu se concentrează pe un Priveşte drept în faţă. anumit punct, sau se uită mai degrabă în sus, la dreapta sau la stânga.

Priveşte mai degrabă în jos, înspre dreapt

a TONUL VOCII SI TCMVI. I

Vorbeşte în general repede, tonul este uşor mai ridicat, pronunţă cuvintele foarte clar.

TEMPO-UL RESPIRAŢIA

Respiraţie rapidă, superfi- ' ciala, din piept

POSTURI SI

Se observă mai multă ten- GESTURI **' siune şi încordare în corp, gâtul este adesea uşor alungit Se identifică în general cu constituţia ecto-morfkă, deci cu un corp mai subţire.**

Are un ton melodios, cu rezonanţă, ritmul vorbirii este mediu. Se observă adesea o ritmicitate subliminală a vocii. Respiraţie omogenă, are loc în partea mediană a cavităţii pectorale.

De regulă, prezintă o constituţie medie (mezomor- fică). Corpul poate avea mişcări ritmice, de parcă persoana respectivă ar asculta muzică. Capul poate fi aplecat uşor lateral în procesul de reflecţie, adoptând „poziţia conversaţiei la telefon".

„tonalitate joasă şi mai profundă. Vocea este calmă, ritmul este lent Apar adesea pauze în vorbire.
Respiraţie profundă din abdomen.

Umeri rotunzi, capul uşor aplecat, muşchii relaxaţi, gesturile se concentrează în zona mijlocului şi a abdo-menului

.Acestea sunt principalele semnale de accesare şi, în acelaşi timp, principalele modalităţi prin care ne ajustăm corpul la diverse metode de gândire (sisteme de reprezentare). Ele ne oferă indicii despre cum gândim (dar nu şi despre ce anume gânduri ne preocupă). De asemenea, trebuie să ţinem cont că acestea sunt generalizări şi deci nu sunt valabile în toate cazurile.

Unii oameni gândesc îndeobşte prin limbaj şi prin simboluri abstracte. Această manieră de gândire este adesea denumită „digitală". O persoană care adoptă acest tip de gândire are în general o postură dreaptă şi stă cu mâinile încrucişate. Respiră mărunt şi din capul pieptului; tonul vocii ei este monoton, discursul îi este întretăiat şi, când vorbeşte, invocă în principiu fapte, statistici şi argumente logice.

Semnale de accesare ale globilor oculari

(Cunoscute şi sub numele de mişcări laterale ale ochilor sau MLO)

Vizualizare

Imagini vizuale inventate Imagini vizuale rememorate

Sunete imaginate Sunete rememorate

Tipul kinestezic Tipul digital auditiv
(sentimente si senzaţii ale corpului) (dialog intern) '© ©

Nota Bene: Aceste imagini sunt valabile cum priveşti spre altcineva.

Aceste modele de mişcare a globilor oculari sunt cele mai obişnuite. La unii oameni stângaci şi chiar la câţiva dreptaci se; poate întâlni un model inversat: imaginile şi sunetele rememorate se vor manifesta printr-o orientare a ochilor către dreapta;- senzaţiile vor direcţiona ochii către stânga jos, în vreme ce dialogul intern va poziţiona ochii către dreapta jos. Când vei deveni mult mai conştient de aceste semnale de accesare, vei observa că acestea sunt inversate în cazul unor oameni — lucru care este *diferit*, dar în continuare *normali*

Nu presupune niciodată că, în cazul unei anumite persoane, cunoşti semnalele de accesare legate de mişcările ochilor —^ verifică întotdeauna înainte.

Cea mai uşoară metodă de a verifica aceste semnale este de a pune o întrebare privitoare la starea emoţională. într-un context banal, cotidian, poţi face foarte uşor acest lucru în timpul unei conversaţii, întrebând respectiva persoană cum se simte. Deşi cercetările în această privinţă sunt încă la un stadiu incipient, se pare că dacă interlocutorul se va uita în direcţia dreapta, jos, asta înseamnă că deţine un model standard de accesare. Dacă, dimpotrivă, priveşte în jos, dar spre stânga, asta înseamnă că interlocutorul tinde

să aibă un model inversat de accesare; cu alte cuvinte, sunetele şi imaginile rememorate vor direcţiona privirea la dreapta, în timp ce imaginile şi sunetele inventate vor direcţiona privirea la stânga.

Alte modele de mişcare a ochilor Clipitul

Clipim tot timpul — aceasta face parte din mecanismul natural de lubrifiere a ochilor. Majoritatea oamenilor clipesc mai des decât cred. Se pare că aceasta e o metodă de segmentare a informaţiei în fragmente, aşa încât se poate spune că acest proces eficientizează gândirea noastră.

Anumite semnale de accesare sunt evitate

Acest lucru indică faptul că persoana în cauză blochează în mod sistematic din conştientul ei informaţii de factură vizuală, **auditivă** sau kinestezică, probabil ca urmare a unor traume anterioare.

Nu există semnale de accesare vizibile

Eşti sigur? Poate că persoana respectivă vorbeşte despre nişte teme atât de evidente şi cunoscute, încât nu mai are nevoie de semnale de accesare. Pentru a putea surprinde limpede aceste semnale, pune nişte întrebări care să-i dea de gândit.

Dialog intern imediat ca reacţie la fiecare întrebare

Persoana în cauză va repeta probabil mai întâi întrebarea şi de-abia apoi va căuta un răspuns. Aceasta poate face parte din strategia ei obişnuită de gândire. Ai putea chiar să observi cum i se mişcă buzele în timp ce procedează astfel.

Semnale neobişnuite de accesare

Acestea sunt probabil rezultatul unei sinestezii (o combinaţie simultană de sisteme de reprezentare).

Modelul NLP este un ghid şi o generalizare totodată şi, ca orice generalizare, vor fi cazuri când modelul nu va fi valabil!

Reţine că răspunsul se găseste în persoana din faţa ta, nu în teorie.

întrebări pentru identificarea semnalelor de accesare

Iată câteva modele de întrebări care vor declanşa semnale de accesare manifestate la nivelul mişcării ochilor. Ele sunt urmate de simbolul sistemului de reprezentare pe care îl abordează. Când pui aceste întrebări, priveşte limbajul corporal al interlocutorului *înainte* ca el să răspundă. *Când* acesta răspunde, este deja prea târziu — procesul de reflecţie asupra răspunsului se va fi terminat, iar semnalul de accesare va fi şi el de domeniul; trecutului.

Ce culoare are uşa ta de la intrare? (V)
Cum este să muşti dintr-o portocală suculentă? (G)
Poţi să asculţi mental melodia ta preferată? (A)
Cum te simţi atunci când eşti fericit? (K)
Cum este când simţi o haină de lână pe piele? (K)
Imaginează-ţi un triunghi mov într-un pătrat roşu. (V)
Cum s-ar auzi un ferăstrău cu lanţ într-o baracă din tablă ondulată? (A)
Cum ar arăta dormitorul tău dacă i-ai pune tapet cu picăţele roz? (V)
Când vorbeşti cu tine însuţi, de unde vine sunetul? (A)
Dacă ai în faţă o hartă răsturnată, în ce direcţie este sud-estul? (V)
Imaginează-ţi mirosul ierbii proaspăt tăiate. (O)
Care dintre prietenii tăi are părul cel mai lung? (V)
Cum sună numele tău de botez de la coadă la cap? (V)
Cum este să-ţi pui şosete ude în picioare? (K)
Cum miroase ceapa? (O)
Ce îţi spui când lucrurile nu merg bine? (A)
Cum este să te scufunzi într-o cadă cu apă fierbinte? (K)
Cum este să guşti o lingură de supă foarte sărată? (G)

Vizualizarea imaginilor mentale

Când faci apel la sistemul vizual de reprezentare, de fapt vezi mental anumite imagini. Acest aspect este esenţial pentru a gândi limpede, dar şi în design, în orice activitate care implică creativitate şi, în general, pentru a avea succes în aproape orice domeniu de studiu. Toată lumea poate să vizualizeze, deşi unii oameni pretind că nu îşi creează imagini mentale. Şi totuşi, nimeni nu poate evita acest proces, altminteri cum şi-ar recunoaşte casa ori maşina? Recunoaşterea implică asocierea a ceea ce vezi cu o imagine rememorată. Dacă nu ai deţine astfel de imagini rememorate, nu ai putea să recunoşti lucruri familiare. Fireşte că pe moment nu eşti conştient de toate aceste imagini stocate în memoria ta, pentru că recunoaşterea se produce foarte repede, dar ele există cu siguranţă în mintea ta. Singura alternativă **existentă** ar fi de-a dreptul obositoare: să găseşti o asociere trecând în revistă, cu ajutorul unei descrieri fizice, toate lucrurile similare pe care ţi le aminteşti. Descrierile verbale iau mult timp, pe când o imagine îţi oferă informaţia într-o clipă. Uită-te în jurul tău şi imaginează-ţi ce mult timp ţi-ar lua să descrii unui prieten în cuvinte tot ce se află în jurul tău. Arată-i o fotografie şi totul devine foarte simplu.

Formarea NLP te ajută să devii într-o mai mare măsură conştient de imaginile tale mentale, dar şi să ai mai mult control **asupra** lor. Astfel vei ajunge să gândeşti într-o manieră mai creativă şi mai flexibilă. Multe modele NLP devin mai uşor de înţeles şi de învăţat când eşti conştient de imaginile tale mentale.

Următorul exerciţiu îţi va îmbunătăţi sistemul de reprezentare vizuală. Observă care etape sunt uşoare şi care sunt mai solicitante.

Ameliorarea vizualizării

i închide ochii, relaxează-ţi corpul şi priveşte ecranul tău mental. Descrie-ţi ţie însuţi ce vezi. Probabil că va fi vorba de nuanţe de cenuşiu şi pete albe la început. Poate vei vedea un negativ al lucrurilor pe care le priveai înainte să închizi ochii. Când imaginea mentală se stabilizează, închipuie-ţi un punct negru în centrul câmpului tău vizual.

I Imaginează-ţi cu toată puterea că acest punct este negru. i Acum închipuie-ţi că acest punct se extinde întocmai ca o picătură de cerneală într-un bazin cu apă. Aşadar, punctul negru se lărgeşte încet, pornind de la centru până ajunge să coloreze tot ecranul tău mental. Cu cât reuşeşti să-ţi închipui acest ecran mental mai negru, cu atât mai bine. Acoperă-ţi ochii cu mâna, dacă asta te ajută.

i Acum deschide ochii şi priveşte un obiect din apropiere» Relaxează-ţi ochii, nu te uita concentrat la obiectul respectiv şi încearcă să ţi-l imprimi în minte, i Acum închide ochii încet. Pe măsură ce faci asta, reţine imaginea obiectului văzut în câmpul vizual din mintea ta¿ Poate te va ajuta să te uiţi la stânga, chiar dacă ai ochii închişi. Această poziţie a ochilor te va ajuta să vizualizezi mai bine. !

i închide ochii şi imaginează-ţi obiectul în faţa ta, exact aşa cum era când îl vedeai aievea.

Ce culoare avea obiectul?

Priveşte cu multă atenţie culoarea obiectului.

încearcă să faci imaginea ta mentală mai luminoasă. î;

Imaginează-ţi că un reflector este aţintit pe obiectul din mintea ta, astfel încât acesta iese şi mai mult în evi- denţă.

Imaginează-ţi că obiectul se face tot mai mic pe măsură ce se îndepărtează.

Acum a revenit din nou în prim plan şi îl vezi din nou mărit.

4- Este important să poţi imagina diferite perspective. Trebuie să-ţi controlezi capacitatea de vizualizare privind ; imaginea mentală din diferite unghiuri. 1 i închipuie-ţi că pluteşti în aer, în zona tavanului, şi că te 1 uiţi în jos la obiect. 1 i Acum închipuie-ţi că eşti întins pe podea şi că te uiţi în | sus la obiect.

i Acum închipuie-ţi că mişti obiectul din poziţia lui iniţială. 1 i Imaginează-ţi că îl întorci cu capul în jos ca să-l poţi vedea răsturnat, i Apoi întoarce-l în jurul axei sale ca să-l poţi vedea de la spate. Dacă ţi se pare difícil, deschide ochii şi fă întocmai cu obiectul fizic (dacă poţi), apoi închide din nou ochii şi vizualizează mental ce ai văzut concret. 4, Imaginează-ţi că poţi intra cu privirea în interiorul obiectului ca să vezi ce este înăuntru. i Imaginează-ţi că te deplasezi în interiorul obiectului şi că urci ca să ai o imagine de ansamblu a obiectului din interior.

Anumite cărţi despre vizualizare pretind că toţi oamenii pot vizualiza imagini tridimensionale uimitoare, care pot rămâne întipărite în minte timp de minute în şir, şi că orice altă încercare ce nu ajunge la această competenţă nu este bună de nimic. Nu este adevărat. Oamenii diferă foarte

mult când vine vorba de cât uşor şi cât de clar îşi pot imagina lucruri, dar oricine îşi poate îmbunătăţi claritatea imaginii şi controlul asupra vizualizării exersând. Toată lumea dispune de o memorie fotografică, dar unii oameni au un film de calitate superioară în aparatele lor de fotografiat.

Perceperea mentală a sunetelor

Capacitatea de a-ţi imagina clar sunete te va face să gândeşti mai flexibil şi mai creativ. Te vei bucura mai mult de muzică şi îţi vei putea schimba dialogul intern, astfel că acesta va ajunge de un real folos pentru tine şi te va ajuta să gândeşti pozitiv.

Următorul exerciţiu îţi va ameliora sistemul auditiv de reprezentare. Observă care părţi sunt mai uşoare şi care îţi pun eventuale probleme.

Ameliorarea sistemului auditiv de reprezentare

4< Imaginează-ţi-l din nou, mai întâi mai tare, apoi mai încet. Fă din nou zgomotul respectiv dacă întâmpini pro-! bleme în a ţi-l reaminti. f

I Acum închipuie-ţi că zgomotul vine din celălalt colţ al camerei. a

¿ Acum imaginează-ţi că vine de deasupra, apoi de undeva, de dedesubt. Poate îţi va fi de ajutor să îţi închipui că; loveşti din nou scaunul cu pumnul.

I Acum închipuie-ţi vocea cuiva foarte apropiat, poate din familie. Imaginează-ţi că îl asculţi cum zice ceva. Proba- * bil îţi va fi mai uşor dacă vizualizezi respectiva persoană cum deschide gura şi vorbeşte. De asemenea, îţi va fi de; ajutor dacă te uiţi într-o parte. Această poziţie a ochilor face ca sunetele mentale să fie mai uşor de perceput.

I Apoi, ascultă mental un fragment din muzica ta preferată.;

i Percepe mental sunetele, mai tare pentru început, apoi mai încet.
i Derulează mental melodia, mai repede Ia început, apoi' mai încet.
i Imaginează-ţi că se aude din diverse colţuri ale camerei.

Există două strategii care te pot ajuta să auzi sunetele mai [1]
clar în minte:

\ funcţionează foarte bine dacă îţi este uşor să-ţi închipui sentimente şi senzaţii.

Interacţiunea cu senzaţiile

Din multe puncte de vedere, simţul tactil este cel mai imediat şi cel mai direct. Te ajută să intri în contact cu lumea din jur. Spunem adesea că „trebuie să văd ca să cred", dar, pentru mulţi oameni, pipăitul este de ajuns pentru a se încredinţa şi a se convinge.

NLP ne sprijină să ne ameliorăm simţurile, în special printr-o conştientizare mai intensă a propriului corp. Sistemul kinestezic de reprezentare cuprinde patru aspecte:

Conştientizarea propriului corp (Simţul proprioceptiv sau memoria musculară) **i Conştientizarea propriului corp este o parte esenţială a raportării la tine însuţi şi este baza senzaţiei de bine fizic şi de bună dispoziţie. Este imposibil să te relaxezi fără să dispui de această capacitate de conştientizare a corpului tău cu tot ce are loc înăuntrul lui.**

Cât priveşte memoria musculară, durează mai mult să o dobândeşti decât în cazul memoriei vizuale sau auditive. Dar, în acelaşi timp, se şterge mult mai greu. De îndată ce întipărim ceva în memoria musculară, putem fi siguri că acel lucru va persista, mai mult chiar, va fi aproape cu neputinţă de a-l uita. Dacă ai învăţat, la un moment dat în viaţa ta, să mergi pe bicicletă,

---

1 **duci. Observă-te pe tine în întregime cum cânţi la respectivul ; instrument şi ce senzaţie îţi provoacă acest lucru. Strategia**

probabil vei putea să practici acest lucru mulţi ani la rând fără să trebuiască să exersezi în plus.

Dacă încordăm periodic anumiţi muşchi, „învăţăm" acel model de încordare musculară. Aceasta poate duce la dureri de spate cronice, la migrene sau la o coordonare mai puţin eficientă. Plătim un preţ chiar dacă nu suntem conştienţi de tensiunea musculară respectivă. Un bun masaj îţi poate da adesea o idee cu totul diferită asupra a ceea ce înseamnă să fii cu adevărat relaxat.

Putem, de asemenea, să stocăm emoţii în corpul nostru cu ajutorul încordării musculare. Observăm pe faţa cuiva ridurile de expresie şi ridurile din colţul buzelor care provin de la râs tocmai
pentru că respectiva persoană a adoptat în mod regulat aceste expresii faciale. La fel, corpul nostru stochează poziţiile şi posturile noastre caracteristice. Acestea pot duce la stres şi chiar la boli fizice.

Conştientizarea kinestezică presupune capacitatea de a distinge între senzaţii subtile în trupul nostru. O percepţie rafinată ne; va avertiza când trebuie să ne odihnim, aşa încât nu vom fi dobo-* râţi de stres sau de extenuare. Cu cât poţi să interpretezi semnale mai subtile care vin din partea corpului, cu atât vei putea să te îngrijeşti mai bine şi astfel te vei bucura cu mult mai mult de sănătate, bună dispoziţie şi bunăstare. ***Simţul tactil (Pipăitul)*** I Pipăitul este un mijloc fundamental de comunicare. Apare când suntem încă foarte mici şi înţelegem lumea din jur pipăind şi vrând să apucăm toate obiectele din jur. Atingerea tandră a părinţilor noştri ne transmite mesajul că lumea este un loc prietenos. Cu cât suntem mai sensibili înăuntrul nostru la senzaţii şi la atingeri, cu atât şi corpul nostru va deveni mai sensibil la ele. ***Simţul vestibular (Echilibrul)*** 4 Simţul echilibrului este în general tratat ca un caz special al sistemului kinestezic, deşi este câteodată abordat ca un sistem separat de reprezentare în literatura NLP (vezi Cecile A. Carson, MD, „Sistemul vestibular", capitolul patru din ***Leaves Before the Wind,*** Grinder, DeLozier şi colaboratorii, 1991). ***Emoţiile (Empatia)*** i Emoţiile reprezintă un simţ „meta-

kinestezic", cu alte cuvinte sunt senzaţii despre alte senzaţii sau despre diverse experienţe. Conştientizarea propriilor emoţii, ca şi capacitatea de a le percepe, fac parte din procesul de raportare la tine însuţi şi de impunere a unui ritm propriu. Cu cât devii mai receptiv şi mai atent la emoţiile tale, cu atât ele se vor exprima printr-o paletă mai largă de manifestări > şi îţi vei da seama că fiecare emoţie are un înţeles şi o valoare ale > ei, chiar şi emoţiile pe care le consideri negative.

Emoţiile pot fi copleşitoare, cu toate acestea le simţim pentru că noi înşine le producem prin fiziologia şi biochimia noastre ca reacţie la ce vedem, auzim sau percepem prin celelalte simţuri. Câteodată ne temem de o emoţie doar pentru că nu am simţit-o niciodată la adevărata ei dimensiune. Este ca o calitate necunoscută. Ne temem de emoţii şi pentru că pot fi greu de controlat sau pentru că sunt asociate cu prea multe experienţe dureroase. De îndată însă ce îţi consideri emoţiile ca pe un lucru al tău personal şi nu ca pe ceva ce trebuie îndepărtat, vei deţine controlul asupra lor şi vei putea decide mai uşor cum să le abordezi.

Ameliorarea conştientizării kinestezice

Poţi practica acest exerciţiu în orice moment. Te va ajuta să te concentrezi asupra ta însuţi şi să devii conştient de simţul echilibrului, de simţul tău tactil ca şi de prezenţa propriului corp. Te va ajuta, de asemenea, să-ţi consolidezi prima poziţie perceptuală şi va reînnoi raportul dintre valorile tale şi tine însuţi. Exerciţiul este bine-venit când te confrunţi cu o problemă sau o decizie dificilă pe care trebuie s-o iei.

I Opreşte-te.

***i* Devino conştient de propriul tău corp — fără să emiţi nicio judecată asupra lui.**

***i* Cum ar arăta corpul tău dacă ai îngheţa în poziţia în care eşti? Ai arăta ciudat?**

i Care părţi ale corpului tău sunt încordate?

I Cum stai cu echilibrul?

4> Conştientizează legătura dintre toate părţile corpului tău.
I Care părţi sunt relaxate şi care sunt încordate?
I Fii atent la acea parte a corpului tău care atinge alte obiecte, cum ar fi un scaun.
i Fii atent la felul în care hainele îţi ating pielea.
i Care sunt lucrurile de care devii conştient cu ajutorul simţului tactil?
I întreabă-te:
„Ce simt acum?”
„Ce fac acum?”
„La ce mă gândesc acum?”
l Apoi întreabă-te:
„Ce vreau chiar acum?” J
i Acum întreabă-te:
„Care sunt valorile pe care vreau să le exprim?” „Ce este important pentru mine acum?”)
„Cum mă ajută ceea ce fac eu acum să ajung la ce vreau?”
„Care din lucrurile pe care le fac acum mă împiedică să obţin ce vreau?” i în fine, fă o alegere. Spune-ţi: „Aleg ...”

Sisteme preferate de reprezentare

Utilizăm în mod constant toate sistemele de reprezentare. Nu ne-am putea gândi la nimic dacă nu am utiliza cel puţin două; sisteme: unul ca să recepteze informaţia şi altul ca s-o interj preteze într-un mod diferit. NLP consideră gândirea ca pe o înlănţuire de sisteme de reprezentare care generează strategii,; iar acestea din urmă nu sunt altceva decât secvenţe de sisteme j de reprezentare circumscrise unui anumit scop. j

Ceea ce numim „talent” este în parte rezultatul felului în,' care o persoană îşi foloseşte

sistemele reprezentaţionale pentru a elabora strategii neobişnuite şi creative. \

Toate amintirile sunt un cocktail creativ de sisteme reprezentaţionale. Toate au o componentă vizuală, auditivă, kinestezică, olfactivă şi gustativă. Uneori, acest cocktail este denumit „cvin- tuplu" şi este reprezentat prin formula [VAKOG]. j

Totuşi, cum am mai spus deja, avem tendinţa să favorizăm' unul sau două sisteme de reprezentare. Adesea vom apela la , sistemul nostru preferat când suntem sub presiune sau cândl suntem stresaţi. Aceasta ar putea constitui o slăbiciune dacă,î în situaţii necunoscute, ne mărgineşte gândirea la ce ne estej cunoscut.

Poţi să-ţi descoperi metoda preferată de gândire ascultându-te i când vorbeşti sau analizând ceea ce scrii. Numărul predicatelor j ce ţin de sistemul preferat şi pe care le vei găsi în cursul analizei va fi mai mare decât numărul predicatelor ce trimit la alte sisteme de reprezentare.

Există două lucruri pe care le poţi face pentru a-ţi îmbunătăţi cunoaşterea de sine şi flexibilitatea gândirii:

Află-ţi preferinţele.

Dezvoltă-ţi sistemele reprezentaţionale mai puţin performante.

Sistemul predominant de reprezentare

Un sistem predominant de reprezentare este sistemul pe care-l utilizăm pentru a recupera informaţii din memorie. De exemplu, când te gândeşti la o vacanţă trecută, e probabil ca mai întâi să-ţi revină în minte imagini vizuale şi de-abia apoi să începi efectiv să-ţi aminteşti de ea în detaliu. în acest caz, sistemul predominant este cel vizual. Sistemul predominant poate coincide

cu cel preferat, dar acest lucru nu este obligatoriu.

Îţi poţi da seama care este sistemul predominant al unei persoane observând semnalele de accesare legate de mişcările ochilor. De pildă, dacă o întrebi pe respectiva persoană despre vacanţa pe care a petrecut-o, s-ar putea să acceseze instantaneu sistemul vizual pentru a-şi aduce aminte (deci sistemul ei predominant este cel vizual), după care ar putea să înceapă să-ţi povestească cât de bine s-a simţit folosind multe predicate kinestezice (dezvăluind astfel că sistemul ei preferat este cel kinestezic).

Atenţie!

Nu încerca să clasifici oamenii în categoriile „auditiv", „vizual" sau „kinestezic" pe baza sistemului lor preferat. Acestea nu reprezintă identitatea lor, ci numai preferinţe şi capacitati.

Translatarea şi suprapunerea sistemelor reprezentaţionale

Translatarea

Translatarea dintr-un sistem de reprezentare în altul presupune să te referi la o idee printr-un sistem de reprezentare diferit de cel căruia ea îi aparţine. Aceste translatări pot lua forma unor metafore, ca în exemplele de mai jos:

„Confortabil ca o plapumă caldă..." (K) „Confortabil ca o cameră frumos decorată..." (V) „Confortabil ca un nume care îţi este familiar..." (A)

„Deranjant ca nişte culori ţipătoare şi discordante dintr-o pictură abstractă..." (V) „Deranjant ca şi cum ai simţi firimituri în pat..." (K) „Deranjant ca o tubă ruginită care nu se încadrează în ritmul melodiei..." (A)

Translatarea păstrează sensul, dar schimbă forma. Lucrul acesta poate fi necesar când e vorba ca oamenii să se înţeleagă între ei. De exemplu, o persoană care preferă sistemul

kineste- zic nu îşi va da seama cât de mult poate să deranjeze pe o persoană cu predilecţie spre sistemul vizual vederea unei camere într-o dezordine de nedescris. Aşadar, situaţia trebuie tradusă în termini kinestezici, poate în felul următor: „Dacă sunt într-o cameră în care domneşte dezordinea, acest lucru îmi distrage atenţia, exact cum pe tine te-ar deranja dacă ai sta pe un scaun incomod...”

Translatarea este o competenţă comunicaţională de bază în afaceri. Câteodată, directorii par să nu se pună de acord asupra unui lucru, dar de fapt dezacordul este provocat numai de felul în care este exprimată o idee şi nu de ideea în sine. De îndată ce ideea va fi tradusă, aceştia vor cădea de acord. De pildă, un manager care preferă sistemul auditiv probabil va dori să vorbească cu ceilalţi manageri pentru a le prezenta ce realizează de fapt. Un alt manager care favorizează sistemul vizual va dori, probabil, să vadă o prezentare în formă scrisă şi, până nu are o astfel de prezentare în faţa ochilor, i se pare cumva că nu este destul de „concret”.

Iată un exemplu cu predicate în caractere italice. Primul vorbeşte în termeni kinestezici, al doilea în termeni vizuali. Amândoi sunt de acord că ceva trebuie făcut, dar cuvintele stau în calea unei comunicări eficiente:

„Nu *mă prind* de ceea ce vrei tu să zici de fapt în legătură cu departamentul de contabilitate...”

„Uite, e foarte *clar*, trebuie să *vedem* ce se întâmplă cu un anumit raport înainte de a lua o decizie.”

„Ei bine, mă *jenează* abordarea asta. Hai să *stăm* de vorbă şi cu David şi să *disecăm* problema cu toţii.”

„Cred că dacă vom face aşa nu vom mai fi obiectivi. Cu atâtea schimbări care se *întrevăd la orizont,* trebuie să avem nişte opţiuni formulate clar, *negru pe alb”*

Sistemul doi

„Stai puţin, te cam grăbeşti...”

Translatare

Sistemul unu

Iată câteva expresii comune care presupun translatări de la un sistem reprezentaţional la altul

:Nu înţeleg.

Chestia asta nu are nici cap, nici coadă.

Nu văd niciun sens în Asta îmi sună de asta. parcă mi-ai vorbi î

nNu ştiu de unde să apuc chestia asta.

Văd cam pe unde baţi. Acum am o imagine de ansamblu.

Punctul meu de vedere este că...

Toată chestia asta e o harababură de nedescris. E prea încâlcită treaba.

Sunt dezorientat.

Simt că aşa este. M-am prins unde vrei să ajungi.

Ceva îmi spune că... îmi păstrez punctul de vedere cum că...

Chestia asta nu sună Nu pot să mă prind cum trebuie. Sună care e noima în de-a dreptul nebu- toată chestia asta. nesc. Nu merge/ Nu se

Nu mi-e clar încă.

Nu pot să mă pronunţ dacă este corect.

Asta îmi sună oarecum familiar.

înţeleg.

potriveşte cu nimic

.Suprapunerea

Suprapunerea este o modalitate de a ritma şi spaţia un mesaj* prin folosirea limbajului sistemelor de reprezentare. Foloseşti un sistem reprezentaţional bine conturat pentru a te transfera într-un altul care este mai puţin închegat. De exemplu, suprapunerea este utilizată pentru inducerea stării de transă:

Pe măsură ce devii conştient de greutatea corpului tău de pe scaun şi de hainele de pe tine, auzi vocea mea şi celelalte sunete slabe din cameră. Aceste sunete abia perceptibile te ajută să te simţi comod şi relaxat. Cum te uiţi prin cameră şi vezi obiecte familiare, poate vei resimţi nevoia de a închide ochii ca să fii şi mai mult în largul tău şi să te concentrezi mai mult asupra sunetelor pe care le auzi. Astfel vei fi şi mai relaxat şi vei putea revedea cu ochii minţii toată ziua care a trecut, ca să înveţi mai uşor din ceea ce ai trăit...

(Aceasta este o secvenţă K, A, K, V, K, A, V.) Iată acum un exemplu din vânzări:

Acest calculator pare foarte performant şi chiar aşa este. Monitorul are un design plăcut, pentru a arăta bine la locul dumneavoastră de muncă. Tot ce veţi auzi când îl veţi porni este un zgomot slab care vă indică faptul că funcţionează. Placa de sunet este şi ea foarte eficientă şi citeşte CD-urile dumneavoastră cu o claritate cu totul extraordinară, redând tonurile originale cu maximă fidelitate. Tastatura are un design ergonomie, astfel încât să vă fie uşor de folosit şi să văfacă să vă simţiţi comod. Forma ei este foarte atractivă...

(Aceasta este o secvenţă V, K, V, A, K, A, K, V.) Observă că prezentările din vânzări au aceeaşi structură ca şi şedinţele de inducere a transei, te invită să-ţi creezi mental imagini, sunete şi senzaţii care să te facă să te simţi bine (aşa încât să cumperi produsul, lucru care a ajuns să echivaleze cu actul cumpărării senzaţiilor).

Suprapunerea este utilizată şi în actul povestirii — îţi creezi povestea, imaginile, sunetele şi senzaţiile pornind de la cuvintele de pe pagină.

Sinestezia

Culoarea era pentru el durere, căldură, frig, apăsare; senzaţii de înălţimi ameţitoare şi hăuri fără fund, de viteză care-ţi taie respiraţia şi de comprimări care te strivesc...

Atingerea avea gust pentru el... când pipăia lemnul, simţea că îl ustură în gură, parcă avea gust de calcar, metalul era sărat, pietrele aveau un gust dulce-acrişor la atingere,

iar când punea mâna pe sticlă, asta îi copleşea papilele

gustative ca o prăjitură mult prea dulce...

Alfred Bester, *The Stars my Destination,* 1956

Sinestezia, care literal înseamnă „simţire împreună", are loc atunci când un simţ este legat de altul. Două sau mai multe sisteme de reprezentare sunt accesate simultan. Acest lucru poate genera semnale de accesare care pot dezorienta. Sinesteziile se produc în mod natural şi reprezintă baza operelor artistice şi creative. Sunt distincte de strategii. O strategie este o înlănţuire de reprezentări. într-o sinestezie, reprezentările apar simultan.

Cu toţii experimentăm sinestezii, de exemplu muzica poate evoca forme şi culori, imaginile pot face trimitere la sentimente şi doar când vezi pe cineva că zgârie o tablă cu unghiile, este de ajuns ca sunetul să prindă contur în mintea ta şi să fie însoţit de scrâşnitul din dinţi.

Sinesteziile sunt metafore ale simţurilor şi trebuie să utilizăm metafore literare pentru a le descrie. Poezia şi, în general, orice lucru bine scris evocă sinestezii prin limbajul folosit.

Sinesteziile sunt adesea folosite în reclame: **„Gustul fin al gemului de căpşuni.. „O băutură spumoasă care alunecă lin pe gât.. „Ultimele hit-uri fierbinţi..."**

Cele mai răspândite sinestezii sunt cele care implică sistemul nostru predominant şi sistemele

noastre preferate, deoarece acestea reprezintă segmentele tipice pe care le folosim în gândire şi în memorare, aşa încât ele ne vin cel mai bine la îndemână.

Richard Cytowic descrie foarte clar sinesteziile în cartea *The Man Who Tasted Shapes* (Abacus, 1993). Cytowic este medic, iar cartea lui a fost inspirată de întâlnirea cu un bărbat pentru care formele aveau gust şi cu o femeie care putea mirosi culorile. Aceştia doi erau literalmente sinesteţi — experienţa lor senzorială externă depăşea barierele dintre simţuri. Bărbatul **respectiv** chiar putea gusta formele; pentru el, formele aveau un gust la fel de real ca şi cina (dar, fireşte, fără valoarea nutriţională aferentă!). Experienţele noastre destul de vagi în materie de sinestezie, mediate de limbaj şi de metaforă, erau experienţe **senzoriale** reale pentru aceşti oameni. Cytowic a fost suficient de intrigat de acest aspect pentru a investiga fenomenul sinesteziei în profunzime şi a ajuns la concluzia că este **o** funcţie neurologică firească, dar că, de obicei, nu are loc la nivelul conştientului.

Semnalele de accesare efectuate de mişcările oculare nu trădează mereu prezenţa sinesteziilor, deşi câteodată o persoană care este vizibil sub influenţa unei anumite emoţii are tendinţa să privească lung la un anumit punct în spaţiu. Adesea, oamenii accesează sinesteziile prin sistemul kinestezic dacă simţul tactil este cea mai importantă latură a respectivei experienţe. Dar la fel de des e mai mult ca sigur că nu vor fi conştienţi de alte aspecte ale sinesteziei, ci doar de starea emoţională care rezultă din aceasta.

Integrarea mişcărilor globilor oculari

Iată o metodă prin care poţi utiliza semnalele de accesare ale ochilor pentru a

trata anumite probleme complexe. Poţi folosi metoda pentru tine sau pentru a ajuta pe altcineva. Când lucrezi de unul singur, mişcă-ţi pur şi simplu ochii în diverse direcţii. Imaginează-ţi că urmăreşti cu privirea un punct luminos care se deplasează în diferite locuri.

Partea întâi

Cere-i celeilalte persoane să-şi golească mintea de orice gând şi să urmărească cu privirea, dar fără să-şi mişte capul, direcţiile în care tu îţi deplasezi degetul arătător. Când îţi deplasezi degetul, ai grijă să conectezi toate poziţiile pe care le pot surprinde globii oculari, în sus, în jos sau la mijloc, între cele două extremităţi. Realizează orice combinaţie posibilă în timp ce stai în faţa lui, cam la u metru depărtare.

Apoi, fixează două degete de la fiecare mână în doi poziţii diferite şi cere-i partenerului acestui experiment să s uite când la o mână, când la cealaltă, fără să-şi mişte capu" Dă-i timp să se gândească. Nu grăbi procesul şi nu-l com plică. Lasă-l să se odihnească între reprize dacă simte nevo'

Când ai terminat, pune-i nişte întebări:

Care mişcări ale ochilor sunt cele mai simple? Care sunt cel mai uşor de făcut? (Acest aspect poat indica cele mai accesibile sinestezii, ca şi sistemul predc minant, distinct de sistemul preferat.) \

Care mişcări sunt cel mai greu de efectuat? (Acestea pot indica zonele cu potenţial maxim.) Care mişcări ţi se par cele mai bruşte? în ce măsură toate aceste indicaţii neurologice pe car" le obţii se armonizează cu felul în care gândeşte respectiva persoană, ca şi cu sinesteziile şi asociaţiile pe care le efectuează?

Partea a doua

Cere-i partenerului de experiment să se gândească la o problemă complicată sau o chestiune pe care respectiva persoană ar vrea să o abordeze într-o manieră mai creativă. Observă în ce direcţie priveşte.

Acum repetă toate mişcările, încercând să legi poziţiile pe care le vor urmări globii oculari, exact ca în etapa precedentă.

Reţine poziţiile care îţi dau indicii utile, ca şi cele care nu îţi oferă niciun indiciu.

Repetă poziţiile care par mai dificile. în timp ce faci acest lucru, cere-i celuilalt să-şi imagineze că toate resursele lui, întreaga lui creativitate, precum şi modalităţile

de gândire sunt mobilizate să acţioneze asupra problemei

respective.

Lasă-i timp să integreze aceste resurse şi apoi cere-i să reflecteze **din nou asupra problemei alese la început.** Ce **s-a schimbat?**

Ceea ce realizează acest exerciţiu este mobilizarea diverselor resurse şi feluri de gândire cu scopul de a acţiona asupra unei anumite probleme. Mobilizarea implică combinaţii creative ale resurselor. Un alt rol pe care îl are este reconfigurarea metodelor obişnuite în care o problemă este abordată de respectiva persoană.

Limbajul senzorial

Cuvintele care se referă la un anumit sistem de reprezentare sunt cunoscute sub numele de „predicate” în limbajul NLP. Predicatele sunt rezultatul gândirii prin filtrul unui anumit sistem reprezentaţional. Sunt de fapt nişte semnale verbale de accesare. De exemplu, „Nu văd unde vrei să ajungi” implică sistemul vizual. Dacă eşti sensibil la prezenţa predicatelor, vei începe să observi cum descriu oamenii diverse evenimente folosind diferite metode de gândire. De asemenea,

vei deveni mai conştient şi de propriul tău limbaj, cum se leagă limbajul de mentalităţi şi cât de compatibil (sau de incompatibil) este cu gândirea altor oameni, aşa cum o sugerează predicatele folosite de ei.

De pildă, trei prieteni merg la un meci de fotbal. Primul spune: „A fost un joc captivant, de la care nu-ţi puteai *dezlipi ochii*. Am să-ţi povestesc momentele principale. Ambele echipe au jucat foarte bine, am avut *o vedere excelentă* din tribuna întâi, iar *iluminatul* a fost foarte bun. Ne-am *văzut* echipa jucând acasă şi bătându-i pe adversari cu trei la doi. *Am să mă uit* din nou la meci la televizor acasă."

Al doilea spune: „Ce meci grozav! Hai să-ţi *povestesc* cum *i* fost. Atmosfera era fantastică, toată lumea *striga* aşa de tare slo-j ganuri de susţinere a echipelor, că nu mă puteam *auzi* gândind; *Am strigat* până am răguşit. *Am ascultat* comentariile despre meci la *walkman*-ul meu şi au fost foarte bune." •!

Al treilea spune: „A fost un meci trăznet! Prima repriză **1** fost *dură*, dar la sfârşit echipa noastră a câştigat *lejer*. Cealaltă echipă a părut că nu se descurcă *uşor* cu mingea în a doua] repriză. Cu toate astea, locurile nu au fost foarte *confortabile*| Am să *prind* meciul şi la televizor diseară." ^

Acestea sunt exemple exagerate, dar se poate observa că primul exemplu utilizează multe predicate vizuale, al doilei conţine predicate auditive, iar cel de-al treilea caz include numeroase predicate kinestezice.

Predicate şi expresii vizuale

A privi, imagine, obiectiv, imaginaţie, introspecţie, scenăjj fad, a vizualiza, perspectivă, a străluci, a reflecta, a clarifica, 3 examina, ochi, a

prevedea, iluzie, a ilustra, a observa, vedere de; ansamblu, a releva, previziune, a vedea, a arăta, a supraveghea, viziune, a urmări cu privirea, ceţos, întuneric, aparenţă, strălucii tor, plin de culoare, spălăcit, ocheadă, a veni în prim-plan, iluzie, a ilustra, introspecţie, obscur, a eclipsa, panoramă, a scânteia, a privi, o culoare vie, a oglindi...

Acum văd ce vrei să spui.
Analizez cu atenţie ideea.
Nu dau ochi cu ochi unul cu altul.
Sunt cam în ceaţă în ce priveşte noţiunea asta. Ţine la ea ca la lumina ochilor Arată-mi ce vrei să spui.
Mai târziu vei privi în urmă şi vei râde copios de toată treaba asta.

Predicate şi sisteme auditive

A spune, accent, ritm, tare, ton, a rezona, sunet, monoton, **surd,** a întreba, accent, acustic, sunet ascuţit, clar, a discuta, a proclama, a striga, a riposta, a asculta, a suna, a striga, a suspina, a scârţâi, a rămâne fără cuvinte, acustică, a păcăni, a croncăni, vocal, a şopti, a spune, linişte, disonant, zumzet, a reduce la tăcere, mut, armonios, sunet strident, zgomot surd, tăcut, întrebare, ritm, bubuitură, comentariu, a chema, melodios, ton, a se văicări, armonie, surd, melodie, sunet, muzical, acustic, zumzet, a trăncăni, dialog, ecou, a mârâi...

Suntem pe aceeaşi lungime de undă. Trăiau în armonie.
Locul zumzăia de o activitate febrilă.
Toate astea îmi sună de parcă mi-ai vorbi în chinezeşte.
S-a făcut că nu aude nimic din ce spuneam.
Asta îmi sună familiar.
Ce-mi spui tu e curată muzică pentru mine.
Deşi noi ne aşteptam să iasă un mare tărăboi, ei au reuşit să treacă totul sub tăcere.

Predicate şi expresii kinestezice

Atingere, a mânui, echilibru, a sparge, rece, a pipăi, tare, a înşfăca, contact, a prinde, a împinge, a freca, dur, a lovi, a gâdila, strâns, solid,

fierbinte, săritură, presiune, a alerga, cald, aspru, a apuca, a pune mâna pe, a împinge, ascuţit, presiune, sensibil, stres, moale, lipicios, înţepenit, a bate cu degetul în ceva, tangibil, tensiune, a vibra, a atinge, a se plimba, concret, tandru, a înşfăca, a ţine, a răzui, solid, a suferi, greu, neted...

Am să ţin legătura cu tine.
A avut parte numai de limba ei ascuţită.
Navighez pe internet.
Simt durerea asta în oase.
Era o anumită tensiune în atmosferă.
E un om cald la suflet.
Presiunea era de nesuportat. Proiectul a demarat şi merge foarte bine.

Predicate şi expresii olfactive

înmiresmat, urât mirositor, rânced, ceva care miroase s pect, ceva care-ţi mută nasul din loc, parfumat, afumat, pro păt, cu miros de mosc...

Ceva miroase suspect în afacerea asta. Era ceva putred în toată tărăşenia asta. Simţea după miros când era vorba de o afacere profitabilă.

Predicate şi expresii gustative

Acru, amar, sărat, suculent, dulce, condimentat, gustos, cev care-ţi lasă gura apă, cu gust de mentă, greaţă, zaharisit, veni nos, suculent, tare de parcă ar fi de cauciuc...

Chestia asta l-a scârbit de parcă ar fi înghiţit o pilulă amară. E o persoană foarte dulce. A făcut un comentariu acid.

Cuvinte şi expresii
care nu posedă dimensiuni senzoriale

Majoritatea cuvintelor nu au nicio conotaţie senzorială; După cum am menţionat deja, acestea sunt denumite câteodată concepte „digitale”. Pot fi folosite atunci când doreşti să-i laşi celuilalt libertatea de a gândi cu ajutorul oricărui sistem reprezentare preferat de el.

Exemple de cuvinte fără dimensiune senzorială specificată A decide, a gândi, a-şi aminti, a şti, a medita, a recunoaşte, a frecventa, a înţelege, a evalua, a prelucra, a decide, a învăţa, a motiva, a schimba, conştient, a considera, a presupune, a alege, rezultat, obiectiv, model, program, resursă, lucru, teorie, idee, **reprezentare,** secvenţă, logic, memorie, viitor, trecut, prezent, **condiţie,** legătură, competenţă, consecinţă...

Anticiparea

Facem apel la sistemele noastre reprezentaţionale pentru a ne aduce aminte de trecut, dar şi pentru a ne imagina viitorul. Putem sa repetăm mental felul în care dorim să ni se înfăţişeze viitorul, în termeni NLP, acest proces poartă numele de „anticipare".

Când anticipăm, repetăm mental un rezultat pentru a ne asigura că se va petrece întocmai şi pentru a vedea dacă este în acord cu ce ne dorim noi. Schimbarea personală începe întotdeauna cu un rezultat pe care ni-l propunem. Ai o problemă sau doreşti ca o situaţie să fi fost altfel. îţi proiectezi o stare ideală— ceea ce vrei de fapt în locul stării prezente. Apoi aplici o tehnică sau un model de acţiune pentru a opera schimbarea. Multe abordări psihologice se opresc însă aici. Dar, câteodată, schimbarea pare uşoară pentru moment, însă se adevereşte a fi mult mai dificilă în realitate, câteva zile sau săptămâni mai târziu. Anticiparea se ocupă de această problemă şi este o parte componentă a oricărei tehnici NLP de schimbare. îţi poţi anticipa propriile rezultate, dar poţi folosi anticiparea şi cu alte persoane când lucrezi cu ele şi le ajuţi să-şi atingă obiectivele.

De fiecare dată când lucrezi asupra unei probleme, repetă mental soluţia respectivei probleme. De pildă, să presupunem că ai avut o

problemă de comunicare cu altcineva şi, mai nou, ai dobândit nişte resurse care te pot ajuta. Anticipează soluţia gân- dindu-te la momentul când te vei întâlni cu respectiva persoană. Imaginează-ţi-o cât poţi de clar, percepe mental vocea ei şi apoi închipuie-ţi că îi răspunzi aşa cum vrei. Fii atent ce simţi în acel moment. Imaginează-ţi eventual cam ce ar putea răspunde celălalt. Dacă simţi că totul este în regulă şi că situaţia decurge bine, înseamnă că ai verificat schimbarea cât mai apropiat cu putinţă de realitate, aproape la fel cum te-ai fi întâlnit cu respectiva persoană în carne şi oase. Dacă simţi că ceva nu este în regulă, atunci probabil că schimbarea nu va funcţiona nici în realitate? Uneori, este bine să pui pe cineva să joace efectiv rolul pers soanei cu care ai problema de comunicare pentru ca anticiparea să fie şi mai realistă.

Anticiparea este o formă de verificare a răspunsului tău la o problemă reală într-o realitate virtuală. *4*

Anticiparea are patru funcţii: *

1. **Este un control ecologic. Câteodată obiectivul pare în regulă teoretic, dar, în urma anticipării, îţi dai totuşi seama că ceva nu merge.; Atunci trebuie să revii asupra obiectivului şi să faci nişte schimbării**
2. **Este un test care poate confirma că schimbarea chiar va reuşi.**
3. **Este, de asemenea, o repetiţie mentală a rezultatului dorit. Cu cât repeţi mental acest obiectiv mai des, cu atât îţi va deveni mai familiar şi deci va fi cu mult mai uşor de realizat.** *
4. **Poate fi şi o metodă de generalizare a informaţiilor pe care le-ai dobândit şi pe care le vei putea astfel introduce în lumea realăf Când ajungi să aplici ceea ce ai învăţat în orice ocazie, indiferent de context, vei obţine cele mai mari efecte atât asupra ta, cât şi* asupra celorlalţi.**

Anticiparea schimbărilor la nivel organizaţional

Anticiparea este la fel de importantă în *traininguri* de afaceri. Acestea au loc adesea departe de birou, poate într-un hotel din apropiere. Este în general o idee bună, pentru că îi ţine pe participanţii la formare departe de toate lucrurile care le-ar putea distrage atenţia într-un birou. Informaţiile pe care le primesc şi activităţile pe care le practică în sala de formare sunt adesea foarte utile. Dar, când se întorc la lucru, au tendinţa să revină la vechile obiceiuri şi la practici la care ar fi dorit să renunţe. Aşa încât toate *trainingurile* pentru afaceri ar trebui să treacă prin filtrul anticipării până în momentul întoarcerii participanţilor înapoi la lucru. Este necesar ca anticiparea să indice că formarea va funcţiona pentru ca aceasta din urmă să aibă un efect şi în viaţa reală.

NLP este foarte pragmatică. Testul care confirmă succesul unei intervenţii NLP îl constituie reuşita respectivei intervenţii în lumea reală şi faptul că intervenţia funcţionează. Anticiparea poate face distincţia între o strategie care va funcţiona şi una care va eşua.

Simularea pe calculator este o altă metodă de anticipare utilizată în afaceri. Rezultatele dorite sunt introduse într-un program pe calculator, se derulează simularea şi sunt monitorizate consecinţele. Acest lucru este foarte uşor de îndeplinit când comportamentul modificat poate fi măsurat cu ajutorul unor date concrete, cum ar fi veniturile din vânzări, numărul de plângeri din partea clienţilor sau profiturile. Există şi piese sofisticate de *software* care pot simula aspectele sistemice ale unor modificări mai complexe. Acestea îi pot ajuta pe directorii executivi să analizeze posibile scenarii viitoare şi

astfel să înţeleagă eventualele consecinţe ale respectivei modificări.

Principii de repetiţie mentală

Repetiţia mentală este un instrument foarte puternic de dezvoltare personală. Când repeţi mental un lucru, utilizezi toate conexiunile neuronale la care faci apel când efectiv practici o anumită abilitate în realitate. Repetiţia mentală este utilizată la scară largă ca tehnică de perfecţionare în muzică şi sport. Repetiţia mentală face ca noua competenţă să devină familiară şi generează deprinderea unor mişcări abia perceptibile în muşchi şi în întregul organism, deprindere de care ai nevoie şi când practici competenţa în realitate.

De fiecare dată când îţi vizualizezi mental obiectivele, ia în considerare următoarele principii:

i începe cu obiectivul pe care ţi l-ai propus.
Imaginează-ţi cum va fi să-l atingi. Observă totul în detaliu, aşa

încât să-ţi fie foarte clar ce va trebui să faci pentru a ajunge la el.

i Concentrează-te asupra procesului, nu asupra rezultatului. **« Foloseşte-te de sistemele tale de reprezentare pentru a vedea cum să-ţi atingi rezultatele. Dacă obiectivul îţi este foarte clar.1 acesta va decurge firesc din acest proces de vizualizare a calităţii operaţiunii. Ultima etapă este să vezi obiectivul atins ca urmare a| procesului respectiv. De pildă, pentru a repeta mental o lovitură^ într-un meci de golf, închipuie-ţi că alegi crosa potrivită, că o cântăreşti în mână ca să vezi ce greutate are, că te aşezi în poziţia convenabilă şi parcurgi toate mişcările obişnuite în timp ce te^ concentrezi pe controlarea mingii. După care urmăreşti mentali traseul mingii către gaură. Aceasta este marea diferenţă dintref repetiţia mentală şi visarea cu ochii deschişi. Visarea cu ochii deschişi se axează pe rezultat, la care se**

ajunge ca prin miracol. Repei tiția mentală este centrată pe proces, iar rezultatele favorabile W; apărea inevitabil. 1

J> Fii foarte exact. %

Imaginează-ți totul cu lux de detalii — unde ești, ce haine porți, fiecare parte a competenței pe care o exersezi. Cu cât detaliile sunt mai bogate, cu atât procesul va avea un efect mai puternic.

I Să simți, să vezi și să auzi totul la cele mai înalte așteptări.

Ceea ce vezi, auzi și simți este ceea ce primești. Nu te mulțumi cu jumătăți de măsură; închipuie-ți totul exact așa cum vrei să fie. \ *4 Apelează la toate simțurile.*

Cu cât utilizezi mai multe simțuri, cu atât experiența va fi mai: memorabilă și cu atât mai profund se va întipări în memoria ta. Vizualizează toate imaginile cât poți de clar. Ascultă sunetele. Simte mișcările corpului tău, fii atent chiar și la echilibru. j

4< Relaxează-te. |

Relaxarea intensifică efectele repetiției mentale.

4- *Exersează.* |

O exersare perfectă duce la o executare perfectă a unei abili-] tăți. în plus, cu cât repeți mental un lucru de mai multe ori, cu atât mai competent vei deveni în acel domeniu, iar respectivul lucru îți va reuși mai bine. j

PLAN DE ACŢIUNE

|. Când urmărești la televizor emisiuni despre diverse evenimente curente, fii atent la semnalele de accesare pe care le utilizează politicienii şi experţii atunci când răspund la întrebări. Ce poţi spune despre felul în care îşi folosesc sistemele de reprezentare? Se potriveşte limbajul lor cu semnalele de accesare utilizate?

(De reţinut: Un semnal de accesare care sugerează o imagine vizuală inventată nu înseamnă neapărat că persoana respectivă

minte. Mai degrabă acest lucru ne arată că persoana în cauză gândeşte pe baza unor imagini concepute, lucru care poate face parte din strategia ei de memorare.)

2. Analizează atent cartea pe care o citeşti acum. Care este stilul ei predominant? Ce poţi deduce despre metoda preferată de gândire a autorului pornind de la echilibrul predicatelor din text?

(Notă: Cărţile de specialitate sunt scrise deseori într-un limbaj digital; există o mentalitate răspândită conform căreia acest stil le-ar face mai credibile şi mai serioase, când de fapt le face doar mult mai plictisitoare.)

Exersează acest aspect cu un roman, fiind atent îh special cu predicatele pe care le găseşti îh dialogurile dintre personaje.

3. Jocuri cu predicate.

Alege o conversaţie obişnuită, al cărei conţinut nu contează, şi caută predicatele interlocutorului. Când descoperi un predicat, încearcă să vii cu un corespondent în următoarea replică pe care o dai ca răspuns interlocutorului (ajustarea la specificul interlocutorului).

Când ajungi să realizezi acest lucru şi îl stăpâneşti cu uşurinţă, încearcă să găseşti la predicatele din discursul interlocutorului predicate care ţin de alt sistem (astfel marcând transferul de la urmarea unui ritm comun la preluarea comenzii). Se conformează interlocutorul comenzii impuse implicit de tine folosind îh replicile lui predicate din sistemul ales de tine? â

4. începe sa lucrezi la acuitatea ta senzorială. Plăcerea pe care. o descoperi

th viată depinde îh mare măsură de cât de ascuţite îţi sunt simţurile. Mulţi oameni se axează exagerat de mult pe hedonism — au, aşadar, nevoie de stimuli excesivi pentru că simţurile lor sunt uzate. Dacă însă simţurile ţi se limpezesc, vei obţine mai multă plăcere îh urma unui stimul mai redus.

Concentrează-te o zi asupra văzului: Fii atent îhdeosebi la ce vezi. Priveşte toate lucrurile familiare cu ochi noi şi toate aceste lucruri vor înceta să îţi mai pară familiare. Observă culorile din jurul tău. Observă cât de multă diversitate există îh jurul tău. Stabileşte apoi o zi dedicată auzului: Ascultă vocile celorlalţi. Ascultă muzica cu mai multă atenţie. Ascultă toate sunetele banale pe care le auzi îh fiecare zi, închipuie-ţi că acum le asculţi pentru prima dată şi toate aceste sunete vor înceta să-ţi mai pară banale, în fine, alege o zi pe care să o dedici simţului kinestezic: Fii mai atent decât de obicei cu senzaţiile tale pe parcursul zilei.

Observă cum se schimbă senzaţiile îh mod constant. Analizează cu atenţie ce simţi când pipăi diverse obiecte. Observă cât de uşor îţi păstrezi echilibrul pe tălpi şi ce suprafaţă mică ocupă tălpile îh raport cu dimensiunile corpului al cărui echilibru îl asigură.

5. Află care este sistemul tău predominant de reprezentare. Când reflectezi la ceva, ce ţi se întâmplă mai întâi?

Vorbeşti cu tine îhsuţi? (A) Vizualizezi lucrurile la care te gândeşti? (V) îţi aduci aminte ce simţi îh legătură cu lucrurile la care te ' gândeşti? (K)

Descoperă sistemul tău preferat de reprezentare. Timp de cinci minute scrie un

scurt text despre ceva ce-ţi place să faci. Scrie repede, fără să te gândeşti prea mult la ce aşterni pe hârtie. Apoi, verifică ce ai scris. Care este proporţia predicatelor din textul tău?

Poate îţi vine mai uşor să te înregistrezi vorbind preţ de câteva minute în loc să scrii. (Acest lucru în sine este un indiciu că preferi sistemul auditiv.)

6. Care este sistemul tău reprezentaţional pe care îl stăpâneşti cel mai puţin?

Exersează acest aspect practicând activităţile din secţiunile anterioare referitoare la ameliorarea acuităţii simţurilor. Dacă efectuezi aceste antrenamente, gândirea ta va deveni mai flexibilă şi mai creativă.

7. lată o activitate care te va ajuta să gândeşti mai creativ, sti- mulându-ţi toate sistemele reprezentaţionaJe. Exerciţiul este util şi pentru muşchii ochilor.

Alege un obiect mai îhdepărtat de tine si imaginează-p că respectivul obiect este centrul unui cadran uriaş de ceas. Păstrează-p capul si umerii nemiscap si miscă-p privirea îhcet înspre colţul ochilor, cât de mult poţi fără să iaci un efort dureros, îh direcţia cifrei 9 de pe cadranul imaginar, ca si

cum ai încerca să-p vezi urechea stânga» Ţine muşchii îhcordap pentru câteva secunde>, nu te uita la nimic îh mod special si apoi priveşte înapoi la centrul cadranului. Repetă activitatea cu cifrele 10,11 si 12, unde te vei uita mai degrabă îh sus, înspre frunte. Continuă exercipul cu flecare cifră de pe ceasul imaginar, până ai acoperit toate orele. Execută activitatea îhcet si cu grijă, nu forţa nimic si, dacă resimti vreo durere sau vreun disconfort opreşte-te, odihneşte-te si continuă altă dată

.C A P I T O L U L 6

Stările emoţionale

O anumită stare arată felul nostru de a fi la un moment dat. Este rezultatul fiziologiei, al gândirii şi al emoţiilor noastre, dar este cu mult mai mult decât suma părţilor care o produc. Experimentăm stările în interiorul fiinţei noastre, dar toate- acestea au parametri externi care pot fi măsuraţi, cum ar fi o anumită frecvenţă a undelor generate de sistemul nervos, un anumit puls etc. Dar niciunul din aceşti parametri nu poate, explicita ce înseamnă să fii furios sau să fii îndrăgostit.

în dinamica lor, stările reflectă cea mai imediată şi cea mai; directă parte a experienţei noastre. Ele variază în intensitate, în durată şi familiaritate. Cu cât starea emoţională este mai domoală, cu atât este mai uşor să gândeşti raţional. Cu cât devine mai violentă sau mai intensă, cu atât mai mult procesul gândirii este bulversat şi, ca urmare, vei genera mai multă energie emoţională. Stările prezintă totdeauna o componentă emoţională; în mod normal, le descriem în termeni kinestezici.

Deşi credem adesea că stările emoţionale sunt provocate de evenimente care ne scapă de sub control, de fapt noi înşine le creăm. Unul dintre cele mai mari avantaje pe care NLP le are de oferit este capacitatea de a-ţi alege singur stările şi de a influenţa într-o manieră pozitivă şi stările celorlalţi, direcţionându-i spre o mai bună sănătate şi spre fericire.

Iată vestea cea bună: stările noastre se schimbă pe parcursul zilei. Avem tendinţa să ne amintim momentele cele mai fericite ca şi P$^{e\ ce}$l^{e} mai deprimante, dar este imposibil să rămâi blocat într-o anumită stare pentru o perioadă foarte îndelungată.

Iată şi vestea proastă: stările noastre se schimbă pe parcursul zilei. Nu putem să reţinem la infinit una din stările care ne sunt prielnice şi ne fac să ne simţim bine. Chiar şi stările bune sunt, **aşadar,** trecătoare.

Stări şi aptitudini

Stările ne afectează aptitudinile. Un muzician poate repeta interpretarea unei bucăţi muzicale de multe ori, ar putea chiar să interpreteze la perfecţie — când nimeni nu este de faţă. Dar în timpul unui spectacol este posibil ca el să nu ofere o interpretare desăvârşită. Spunem că suferă de „anxietatea interpretării în public" sau trac. Tracul poate diminua calitatea interpretării cu până la 20 sau 30 la sută. Unii oameni rămân efectiv paralizaţi de panică şi nu mai pot interpreta deloc. Nu sunt incompetenţi sau incapabili; au doar nevoie să înveţe să-şi controleze stările.

Nu există oameni lipsiţi de creativitate, ci doar stări lipsite de creativitate.

Stările favorabile învăţării sunt curiozitatea, fascinaţia, interesul şi entuziasmul. Când oamenii sunt plictisiţi, neatenţi, îngrijoraţi sau ostili, nu asimilează nimic. Cei mai buni profesori pot schimba stările emoţionale ale învăţăceilor în aşa fel încât să le transforme în stări favorabile învăţării. De obicei pot face acest lucru dacă ei înşişi sunt într-o stare bună — asta pentru că stările sunt contagioase.

Secretul pentru a câştiga prieteni şi a influenţa oamenii este simplu. Toţi suntem atraşi de cineva care ne poate face să ne simţim bine. Emoţiile sunt contagioase (vezi cartea *Emoţional Contagion* de Elaine Hatfield şi John Cacioppo, Cambridge University Press, 1994). Credem adesea că direcţia emoţiilor este dinspre interior spre exterior. Cu alte cuvinte, mă simt fericit în sinea mea, aşa că zâmbesc şi zâmbetul devine vizibil lumi exterioare. Cu toate acestea, există cercetări solide care arat£ că emoţiile se pot manifesta şi de la exterior spre interiori Schimbă-ţi fiziologia şi îţi vei schimba şi emoţiile. Când eu zâmş besc şi tu îmi zâmbeşti ca reacţie la zâmbetul meu, acel surâs î| oferă o stare de bine. Dacă pot să te fac să zâmbeşti,

înseamnă că pot să te fac fericit. Deci, dacă te hotărăşti să-ţi păstrezi o stare de spirit pozitivă în preajma oamenilor, niciodată nu vei duce! lipsă de prieteni care vor vrea să-ţi ţină companie.

Cât de bine înveţi depinde de starea emoţională în care te afhÎ

Cât de eficient acţionezi depinde de starea emoţională ît care te afli. *4*

Orice activitate ai avea de îndeplinit, orice ai vrea să înveţi orice obiectiv ţi-ai propune, întreabă-te mai întâi: „în ce stan vreau să mă aflu ca să fac acest lucru mai uşor?”

«

$

Dispoziţia ta de referinţă

Dispoziţia ta de referinţă este starea în care te simţi cel maţ în largul tău. Nu este neapărat cea mai creativă sau cea mai comodă stare, dar este cea mai familiară ţie. Când ţi s-a întipărit în fiinţa ta de mult timp — acest lucru se poate produce chiar în copilărie —, îţi pare singurul fel posibil de a fi, când, de fapt, mj este decât un fel de a fi printre multe altele. Starea ta emoţională! de referinţă este o combinaţie de gânduri şi senzaţii fizice şi mentale cu care te-ai obişnuit.

Conştientizează-ţi dispoziţia de referinţă: ,

Cât de sănătos eşti?
Cât de bine te simţi în propriul corp? i
Ce aspecte ar evidenţia o caricatură de-a ta? '
Cât de activ eşti de obicei?
Cât de ridicat este nivelul tău obişnuit de atenţie, de conştientizare şl|
de energie mentală? !
Care este sistemul tău preferat de reprezentare? Care este emoţia ta predominantă? Care este starea ta spirituală?

Analizează-ţi dispoziţia de referinţă în termeni de niveluri neurologice:

Ce elemente din ambientul tău îţi potenţează sau îţi limitează dispoziţia de referinţă? Ce aptitudini prezinţi în acea stare? Ce valori şi ce convingeri ai?

în ce măsură starea ta normală este o componentă conştientă a identităţii tale?
Cum ţi s-a schimbat starea emoţională de referinţă de-a lungul timpului? Cât de mult a rămas neschimbată? Poţi specifica un moment începând de la care starea ta a rămas neschimbată aşa cum este ea acum? Tu singur ţi-ai indus această stare sau altcineva ţi-a indus-o (de exemplu, o rudă sau un partener)?

De îndată ce devii conştient de dispoziţia ta de referinţă, poţi începe să te gândeşti la ea în termeni mai critici. Eşti mulţumit de această stare? Cum ai putea proceda ca să faci din ea o stare mai creativă, mai echilibrată şi mai sănătoasă?

Asocierea şi disocierea

Aceasta este o distincţie esenţială pentru toate stările. Pentru a putea evalua corect aceste două concepte, închide-ţi ochii şi închipuie-ţi că pluteşti în sus înspre tavan. Acum imaginează-ţi că te uiţi în jos din noua ta poziţie, care-ţi oferă o panoramă asupra camerei. Nu-ţi vezi corpul pe scaun pentru că îţi imaginezi că eşti în acel corp aproape de tavan. închipuie-ţi acum că pluteşti înapoi, vezi scaunul cum se apropie tot mai mult până ajungi în locul de unde ai plecat. Când simţi că eşti în interiorul corpului tău, văzând diverse imagini prin propriii tăi ochi, atunci eşti *asociat.*

Acum închipuie-ţi că pluteşti afară din corpul tău şi vezi cum acesta stă pe scaun. Imaginează-ţi că te plimbi prin camerl cu corpul tău „astral" şi îţi vizualizezi corpul fizic din diferite unghiuri. Acum pluteşte înapoi. Corpul tău nu a părăsit scaunu pe care stătea, dar tu te-ai deplasat din acel punct cumva. Câi te vezi ca şi cum ai fi în afara ta însuţi, atunci eşti *disociat.*

Când eşti asociat, simţi toate senzaţiile care însoţesc o e rienţă.

Când eşti disociat, ai senzaţii despre o anumită experienţă.[3]

Asocierea şi disocierea nu sunt doar metode diferite de *i* vedea o imagine mentală, ele sunt feluri diferite de a expe] menta lumea din jur. Sunt zile când te simţi prezent, te concen trezi uşor, conştientizezi tot ce se întâmplă în corpul tău. Su însă şi zile când eşti absent, cazi pe gânduri şi devii mai degraba| un observator al vieţii care trece parcă pe lângă tine.

ASOCIAT

Avem numeroase expresii care reliefează diferenţa dintre^ asociere şi disociere:

DISOCIATA fi prezent

A trece printr-o experienţă A fi în toiul evenimentelor A fi în pas cu lucrurile/lumea A fi prins de o activitate A fi purtat de val A fi în strânsă legătură cu

A nu se implica în A rămâne impasibil/indiferent la ceva '' A rămâne pe margine A fi absent

A nu urmări firul evenimentelor A nu fi tu însuţi A pierde legătura c

uEşti asociat când: Eşti aici şi acum. Când eşti absorbit de ceea ce faci în momentul prezent şi nu îţi) dai seama când trece timpul.

Când eşti în interiorul propriului corp şi priveşti ceva cu ochii tăi.i Când simţi toate senzaţiile din corpul tău.

Când eşti asociat, corpul tău este uşor înclinat în faţă şi vorbeşti în parametrii „aici" şi „acum". De exemplu, „Fac..."

J, Asocierea este bine-venită când:

te bucuri de o experienţă plăcută te bucuri de o amintire frumoasă exersezi o aptitudine te concentrezi

4, Eşti disociat când:

mai degrabă te gândeşti la un lucru decât îl trăieşti, te simţi detaşat de ceea ce faci.

te vezi în imaginaţia ta, nu vezi lucrurile prin propriii tăi ochi. eşti conştient de trecerea timpului, te distanţezi de senzaţiile propriului tău corp.

Când eşti disociat, corpul îţi este uşor înclinat înapoi şi vorbeşti *despre* lucruri, de exemplu, „Mă gândesc la ce ai spus" sau „Nu mă văd făcând asta."

i Disocierea este utilă când:

îţi revezi o experienţă deja petrecută înveţi din experienţele trecute îţi dai seama de trecerea timpului te distanţezi de situaţii neplăcute

Iată un exerciţiu referitor la asociere şi disociere:

4> Gândeşte-te la o amintire plăcută.
I Verifică ce tipuri de imagini mentale îţi generează amintirea respectivă.
I Eşti asociat, vezi deci lucrurile prin ochii tăi?
i Eşti disociat, aşadar te vezi mental în situaţia respectivă?
i Oricare ar fi cazul, schimbă metoda şi încearcă şi invers.
i Acum revino la metoda iniţială de vizualizare.
i Pe care dintre ele două o preferi

?Pentru majoritatea oamenilor, asocierea evocă mai puternic senzaţiile pentru că aceştia se vizualizează în interiorul corpurilor lor şi astfel au un contact direct cu tot ceea ce simt.

Când eşti disociat, ai pierdut contactul direct cu trupul tău. îţi păstrezi în continuare sentimentele şi senzaţiile, dar ele vor fi reacţii *despre* ce vezi, ceea ce nu e la fel cu senzaţiile pe care le percepi din interiorul experienţei.

Disocierea este o tehnică utilă dacă vrei să institui o distanţa între tine şi o amintire. De regulă, gândeşte-te la amintirile pla? cute prin metoda asociată pentru a te bucura cât mai mult de ele şi foloseşte metoda disociată când te confrunţi cu amintiri incomode sau dezagreabile, pentru a te feri de proasta dispoziţie pi care o provoacă.

Ancore \

Ancorele sunt mecanisme de declanşare de natură vizuala auditivă sau kinestezică; ele se asociază cu o anume reacţie sa| cu o anumită stare. Ancorele ne înconjoară peste tot — de fia care dată când reacţionăm fără să ne gândim, ne aflăm sul influenţa unei ancore. Ancorarea este procesul prin care orie stimul intern sau extern devine un mecanism ce declanşează < reacţie. Acest lucru se poate produce la întâmplare sau el poate fi rezultatul unei alegeri deliberate.

Ancorele sunt o parte esenţială a vieţii noastre; ele creeaz obiceiurile. Tot ele ne ajută să interiorizăm o aptitudine h nivelul subconştientului. De exemplu, cu siguranţă nu vrem si ne gândim, de fiecare dată când ne apropiem de o intersecţie, faptul că trebuie să ne oprim la semafor dacă e roşu. Culoare roşie a semaforului este o ancoră pentru gestul de a te opri.

Ancorele pot da imbold unei acţiuni, cum ar fi aceea de a | opri dacă semaforul este roşu, dar ele pot totodată să modific, stările noastre emoţionale. Ele pot apărea în orice sistem d reprezentare. Când un lucru pe care îl vezi, îl auzi, îl guşti sau pipăi îţi schimbă considerabil starea emoţională, sau t reacţionezi mereu la fel

la acel lucru, avem de-a face cu un exemplu de ancorare.

Libertatea emoţională vine din conştientizarea ancorelor pe

care le ai şi din decizia de a reacţiona numai la cele la care

doreşti să reacţionezi.

Exemple de ancore vizuale: drapelul naţional imagini un zâmbet reclame publicitare o zi însorită moda

Cele mai multe reclame publicitare sunt o tentativă de a ancora un sentiment pozitiv la produsul promovat. De aceea câteodată publicitatea poate să nu aibă nimic de-a face, în mod direct, cu produsul. Acest tip de reclame caută să vândă produse pe baza emoţiilor şi a dispoziţiilor, nu pe baza raţiunii sau a nevoii pentru produsul respectiv.

Vremea este o ancoră foarte puternică pentru starea emoţională. Mulţi oameni se simt bine dacă privesc pe fereastră şi constată că afară este o zi însorită; aceiaşi oameni se vor simţi mai puţin bine dacă văd că plouă şi că cerul este înnorat. Vremea rămâne doar vreme, dar lumea reacţionează emoţional de parcă ar fi o chestiune personală.

Exemple de ancore auditive: numele tău muzică tonul vocii cântecul păsărelelor

Multe cuvinte devin ancore pentru că se asociază constant cu ci reprezentare mentală. De exemplu, cuvântul „câine" este o anc< pentru un animal cu anumite calităţi. Nu toată lumea are *exact* a leaşi reprezentări vizuale, auditive sau kinestezice ca reacţie] acest cuvânt, pentru că nu toată lumea a trecut prin experienţe similare cu cel mai bun prieten al omului, dar cuvântul va pr< aceeaşi reacţie în mod constant în cazul fiecărei persoane, pe ba; experienţei anterioare pe care a avut-o cu acest animal.

Exemple de ancore kinestezice: un scaun confortabil o baie sau un duş
un gest puternic, cum ar fi să agiţi pumnul în aer în semn de victorie J

Pot fi stabilite şi ancore kinestezice cu o conotaţie trecăl toare, dependentă de un anumit

context. Dacă atingi braţul saii umărul cuiva când te afli într-o stare emoţională intensă, aceşj gest poate fi asociat cu o anumită dispoziţie.

Exemple de ancore olfactive şi gustative
mirosul de smoală pe stradă mirosul dintr-un spital mirosul de la şcoală mirosul pâinii proaspăt coapte gustul mâncării tale preferate gustul de ciocolată gustul cafelei

Mirosul este legat direct de centrul emoţional al creierului iar ancorele olfactive în special au un efect foarte puternic.

Producerea ancorelor

O experienţă intensă poate produce o ancoră. Aşa se des| voltă fobiile — o traumă emoţională de o intensitate apa poate provoca o teamă care să persiste tot restul vieţii.

Dacă emoţiile implicate sunt de o intensitate mai scăzută, **ancorele** pot fi generate la **fel** de bine şi prin repetare. în cazul **repetării,** majoritatea ancorelor se fixează la întâmplare. Parcurgem fiecare zi reacţionând la oameni, evenimente, sunete şi voci, obiecte şi muzică fără să ne gândim. Nu acordăm prea **multă** atenţie ancorelor din viaţa noastră.

Ancorele sunt veşnice. Odată fixate, ne pot conduce viaţa la nesfârşit

Ancorele pot fi şi dăunătoare sănătăţii. Există numeroase dovezi cum că depresia, sentimentul de singurătate, anxietatea şi ostilitatea se pot traduce în boli pentru că ancorele pentru aceste stări pot atrage, ca reacţie, un sistem imunitar mai slăbit.

Unele ancore olfactive se pot găsi la baza alergiilor — un alergen poate constitui o ancoră pentru o reacţie alergică. Nu toate alergiile au această justificare, dar s-a dovedit că unele alergii sunt reacţii dobândite ale sistemului imunitar (deci nu înnăscute) şi, ca atare, pacientul poate scăpa de aceste reacţii printr-o acţiune deliberată.

Cum să-ţi schimbi starea emoţională

Capacitatea de a-ţi schimba dispoziţia şi de a alege tu însuţi cum să te simţi este una din soluţiile pentru a te bucura de libertate emoţională şi de a duce o viaţă fericită.

Libertatea emoţională nu înseamnă că nu vei mai trece niciodată prin stări emoţionale negative, ci că vei putea să le percepi detaşat, le vei putea controla şi vei fi în stare să alegi chiar tu reacţia aferentă unor astfel de dispoziţii. Cu toţii trecem prin stări neplăcute. Unele sunt atât de dăunătoare, încât e nevoie de ajutor din partea profesioniştilor. Depresia profundă trebuie tratată cu medicamente; toate stările au o componentă fiziologică şi o componentă biochimică — sunt produse de anumite elemente chimice din corp, aşa încât medicamentele le pot influenţa.

Asta nu înseamnă însă că eşti la cheremul unor astfel de stări. Ele nu sunt provocate de aceste componente neurochimic- pentru că asta nu ar face decât să atragă întrebarea: „Ce anume duce la producerea acestor elemente neurochimice?" Poate c[M]' este vorba mai degrabă de felul tău de a gândi. Corpul şi min[J] sunt numite într-adevăr prin două cuvinte, dar ele reprezint un singur sistem. Stările sunt asociate cu modele de gândire, cu fiziologia şi cu unii constituenţi neurochimici. O schimbare ' legată de oricare din aceşti parametri îţi poate influenţa dispoziţia.

Când te găseşti într-o stare emoţională proastă în viaţa ta de ; zi cu zi, accept-o ca pe o parte firească a existenţei tale. Dac% îţi spui că nu „ar trebui" să simţi acest lucru, sau că ceva nu e în regulă cu tine, sau că eşti prea slab şi din acest motiv te-a cuprins o stare proastă, toate acestea nu ar face decât să înrăutăţească lucrurile. E în sine suficient de rău că te simţi prost, că să nu mai fie nevoie să te simţi prost tocmai pentru că te simţi, prost! J

Caută-ţi un ritm interior. Te simţi cum te simţi şi asta e situaţia. Simplul fapt că eşti conştient de starea în care te afli vâ începe să-ţi schimbe dispoziţia.

„[5]

Apoi trebuie să-ţi dai seama că ai de ales. Poţi să rămâi în, starea asta sau poţi să o schimbi. Vrei să-ţi schimbi starea în? care eşti?

;

Dacă vrei cu adevărat să-ţi schimbi dispoziţia, există multe; metode prin care poţi s-o faci. Cum mintea şi corpul sunt un singur sistem, îţi poţi schimba starea emoţională prin intermediul fiziologiei sau prin intermediul gândirii. Apelează la aceea dintre metode care se potriveşte mai bine pentru tine. Dacă eşti cu adevărat într-o stare foarte proastă, va trebui probabil să ieşi din această stare mai întâi şi abia apoi să încerci să adopţi o dispoziţie mai plăcută.

Cum poţi evada dintr-o stare sau cum poţi să-i pui capăt

Evadarea dintr-o stare emoţională presupune ieşirea din acea stare şi îmbrăţişarea unei dispoziţii mai neutre. Este ca şi cum ai schimba vitezele la o maşină şi ai alege o viteză moderată.

întreruperea unei stări presupune o intervenţie deliberată pentru a sustrage pe cineva dintr-o stare profund negativă şi a o aduce într-o stare neutră, la fel cum ai face cu o maşină pe care o treci din marşarier în viteza întâi şi apoi o aduci la o viteză medie. Aceste întreruperi sunt bruşte. Sunt cele mai puternice şi mai eficiente metode de a ieşi dintr-o stare nedorită.

Apelează la metoda evadării când vrei ca o persoană să adopte o stare emoţională neutră, poate pentru că vrei să verifici
0 anumită ancoră pe acea persoană sau poate pentru că este absentă şi vrei să-i atragi atenţia.

Apelează la metoda întreruperii când vrei să dispersezi o stare negativă foarte intensă în cazul cuiva, dar nu poţi induce acelei persoane o stare pozitivă imediat pentru că ar fi o mişcare prea bruscă şi un pas prea mare de făcut.

1 Spune o glumă. Râsul este cea mai bună metodă de a ieşi dintr-o stare proastă—schimbă gândirea, fiziologia şi chiar ritmul respiraţiei.

4 Adresează-te persoanei respective spunându-i pe nume. i Cere-i să se mişte sau să se plimbe sau, pur şi simplu, să-şi schimbe poziţia. i Atrage-i atenţia:

vizual: arată-i ceva interesant auditiv: fă un zgomot sau cântă ceva kinestezic: atinge-o (dacă se cuvine)

Evadarea şi întreruperea sunt utile pentru a ieşi din blocaje emoţionale. Poţi să recunoşti că cineva este într-un blocaj emoţional atunci când:

Are o postură fixă. i Stă tot timpul jos sau se îndreaptă către acelaşi loc dintr-o came i Nu se mişcă foarte mult. 4< Spune aceleaşi lucruri sau face aceleaşi gesturi, i Se învârte în jurul aceloraşi idei într-o discuţie sau într-o dispută.

Un copil care plânge este într-un blocaj emoţional şi adese" nu are resursele necesare pentru a scăpa din el. Pentru a sparge acest blocaj, întreruperile sunt cele mai indicate. De obicei nu dă roade numai dacă-i spui copilului să se oprească din plâns S-ar opri el singur dacă ar şti cum.

Când utilizezi una din cele două metode, ar trebui să fii pre gătit să induci celuilalt o stare mai bună, altfel e foarte probabi că cealaltă persoană va reveni la blocajul iniţial.

Ancorarea strategică

Poţi utiliza „ancorarea strategică" pentru a schimba o stare emoţională. Acest lucru are loc atunci când fixezi în mod deli,berat o ancoră inexistentă până acum, pentru a ajuta pe al cineva să adopte o dispoziţie mult mai agreabilă.

Ancorarea strategică este utilă când:

1 dai o testare
<1ţii o prezentare
i ai o întâlnire dificilă
4« te confrunţi cu o situaţie stresantă
i trebuie să vorbeşti în public
i ai o decizie dificilă de luat

Strategia pe care o ancorezi depinde de situaţia cu care trebuie să te confrunţi.

Pentru a apela la ancorarea strategică, trebuie parcurşi următorii paşi:

| Alegi o stare benefică. 2. Calibrezi starea respectivă. 3 Fixezi starea printr-o ancoră.
4. Testezi ancora.
5. Anticipezi întreaga operaţiune pentru a vedea dacă ancora este utilizată într-un context adecvat.

Crearea unei stări benefice

Poţi folosi multe din metodele de mai jos pentru a-ţi menţine stări benefice sau pentru a-ţi

schimba dispoziţia prezentă. Cu toate acestea, este de obicei mai uşor dacă le aplici cu altcineva.

Poţi genera o stare de bine fizic şi mental schimbând un model de gândire sau un aspect ce ţine de fiziologie. Pentru a obţine cele mai bune rezultate, este recomandabil să acţionezi pe ambele planuri. Poţi să apelezi şi la ancorele existente în realitatea înconjurătoare, cum ar fi muzica sau decoraţiunea interioară a casei în care locuieşti.

Crearea unei stări benefice: metode mentale ***i Configurarea stării***

în general, este dificil să creezi o stare de bine în cazul unei alte persoane dacă nu configurezi tu mai întâi starea respectivă, aşa încât, atunci când vrei să schimbi dispoziţia cuiva, primul pas este să îmbrăţişezi tu însuţi starea emoţională pe care vrei să o insufli. Câteodată, acest lucru este de ajuns pentru a-l aduce pe celălalt în starea de bine configurată de tine. Nu uita că stările sunt molipsitoare.

Ar trebui, cel puţin, să nu fii într-o dispoziţie radical opusă celei pe care vrei să o induci celuilalt, pentru că aceasta va crea o discordanţă foarte supărătoare. De pildă, nu încerca să generezi o stare de voioşie dacă eşti ursuz şi vorbeşti grav. ***i Evocă o amintire.***

Cere-i celuilalt să se gândească la un moment când se afla într-o dispoziţie pe care vrei să i-o insufli din nou acum. Cere-i să retrăiască acea experienţă şi să o revadă prin propriii lui ochi. Trebuie, aşadar, să se transpună în acel moment într-o manieră asociată — o memorie
disociată nu va reînvia dispoziţia în sine, ci doar o senzaţie ***desprx*** **acea dispoziţie.** ****
i Povesteşte ceva. ***i***

Spune-i celuilalt o poveste astfel încât interlocutorul să se asof cieze cu unul dintre personaje şi să resimtă emoţiile respective. Aţ putea, de asemenea, să-i spui o poveste pentru a-i genera o stare emoţională în legătură cu ceea ce povesteşti. De exemplu, daca: obiectivul tău este să-l calmezi pe celălalt, ai putea fie să-i istoriseşti o poveste despre un personaj care are această dispoziţie' calmă, fie să-i povesteşti o istorisire liniştitoare (deşi ai putea la fel de bine să-i înfăţişezi o povestire care are ambele caracteristici). -

Crearea unei stări benefice: metode fizice **4» Schimbarea fiziologiei ';**

Mişcarea schimbă adesea dispoziţiile; poţi schimba anumite« aspecte ale fiziologiei cuiva, ceea ce va antrena modificări emoţionale, pur şi simplu cerându-i să-şi schimbe poziţia corpului, să se ; ridice în picioare, să respire adânc sau să-şi ridice privirea şi să zâmbească.

îi poţi cere şi să se comporte „ca şi cum" ar fi deja în acea stare j de bine pe care vrei să i-o induci. Fiecărei stări îi corespund un' ritm specific de respiraţie, o expresie a feţei şi o anumita postură a,; corpului. Chiar dacă persoana respectivă nu se simte la început ca i şi cum ar fi în dispoziţia benefică pe care o caută, simpla schimbare de fiziologie îl va direcţiona înspre acea stare, pentru că mintea şi corpul reprezintă un singur sistem. De pildă, zâmbetul ca act fizic activează neurotransmiţători care sunt o parte componentă a ; stării de fericire. Comportamentul „ca şi cum" nu este ceva fals. ■ Intenţia este cea care contează.

Calibrarea stării emoţionale

De îndată ce ţi-ai creat starea dorită, trebuie să ştii cum poate fi reprezentată în termeni din domeniul senzorial. „Dezorientat", „vesel", „trist" etc. nu sunt descrieri senzoriale. Sunt mai degrabă estimări şi clasificări ale raţiunii asupra unor stări emoţionale. Pot fi foarte exacte, dar tot nu te vor ajuta să recunoşti J **starea** descrisă în aceşti termeni. O descriere senzorială constă în menţionarea a ceea ce vezi, ce auzi sau simţi. Aşa că fii atent la:

tonul şi volumul vocii postura corpului culoarea obrajilor -
semnale de accesare ale ochilor şi dilatarea pupilei - încordarea muşchilor feţei şi frunţii unghiul de înclinare a capului
echilibrul şi greutatea ta, aşa cum le resimţi dacă stai în picioare sau

aşezat pe un scaun dimensiunea buzei inferioare (buza inferioară se poate mări dacă

există un flux sangvinic ridicat) ritmul respiraţiei

Calibrezi o stare emoţională tocmai pentru a o putea recunoaşte din nou altă dată. De asemenea, calibrarea te va feri de o analiză pur raţională a dispoziţiei.

Ancorarea dispoziţiei

Poţi fixa o stare benefică prin ancore vizuale, auditive sau kinestezice. De pildă, un gest al mâinii ar putea reprezenta o ancoră vizuală, un cuvânt sau o frază rostită cu un anumit ton poate constitui o ancoră auditivă, pe când o atingere este o ancoră kinestezică.

i Intensitatea stării. **Cu cât starea este mai intensă, cu atât ancora este mai eficientă.** ***i Puritatea stării.*** **Ţinteşte spre o stare cât mai pură cu putinţă. Vei avea timp mai târziu să îţi diluezi dispoziţiile şi să le amesteci.**

Apoi fixează ancora:

i *Ancora ar trebui să fie unică si repetabilă.* Trebuie să se distingă în realitatea exterioară de zi cu zi şi să fie uşor de repetat exact la fel.

i Ancora trebuie să fie bine sincronizată. **Ar trebui fixată i înainte de punctul de maximă intensitate a stării. Dacă aştepţi p este atins punctul culminant, e foarte posibil să fixezi ancora într-" moment nepotrivit, atunci când starea emoţională începe să s deja în intensitate.** ***I Ancora ar trebui să fie adecvată situaţiei.*** **Ancora ar trebui să cor* pundă contextului care o necesită sau, în alte împrejurări, ar trebi să fie discretă. Dacă agiţi pumnul în aer sau dacă strigi, acestea su~ ancore potrivite pe un teren de tenis, dar nu într-o conversaţi după cină.**

Verificarea ancorei

Verifică întotdeauna ancora înainte să o fixezi. întreabă-l „pacient" ce simte şi observă ce aspecte ale fiziologiei sale s-a] schimbat de la calibrarea precedentă. Poate va fi nevoie i fixezi din nou ancora sau să repeţi aceeaşi ancoră de câteva ori Nu renunţa până când atât tu, cât şi subiectul experimentului tă nu vedeţi, nu auziţi şi nu sesizaţi o diferenţă.

Ancorele trebuie utilizate pentru a avea efect. Când o anco~ a fost utilizată de vreo 20 de ori, poţi deja să te bazezi pe ea Ancorele care nu sunt reactivate se pierd, la fel ca în c~ oricărei amintiri.

Anticiparea

Cere-i celuilalt să-şi imagineze o situaţie stresantă în care dori să facă apel la o ancoră ce va declanşa o stare de bine şi cere-i să-şi imagineze şi cum utilizează ancora. îndeamnă-l

pe subiect să parcurgă această secvenţă de câteva ori.

Cere-i să-şi stabilească un reper care să îi amintească să utilizeze ancora. Exemple de repere pot fi să te ridici în picioare' când trebuie să vorbeşti, deschiderea unei uşi sau vederea unei alte persoane. O ancoră puternică este inutilă dacă nu-şi aminteşte la timp să apeleze la ea.

înlănţuirea, suprapunerea şi combinarea ancorelor

înlănţuirea ancorelor

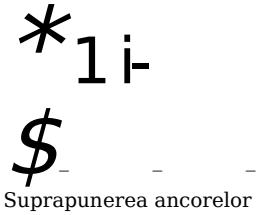
înlănţuirea ancorelor conduce o persoană printr-o serie : secvenţială de stări.

{ Această metodă este utilă îndeosebi când discrepanţa dintre ! o stare prezentă neplăcută şi starea benefică dorită este foarte , mare. Această distanţă poate fi traversată dacă creezi o înlăn-ţuire secvenţială de stări. De exemplu, o astfel de înlănţuire care te face să devii voios, deşi la început erai morocănos, te ajută să parcurgi o serie de stări intermediare; astfel, dacă iniţial erai ursuz, poţi să ajungi indiferent, apoi calm şi în cele din urmă voios. Spre a înlănţui aceste stări, e bine să găseşti o ancoră distinctă pentru fiecare stare, ca apoi să activezi ancorele pentru a-l face pe „subiect" să treacă prin seria de stări intermediare până la dispoziţia dorită. Repetarea de câteva ori a lanţului de stări îi oferă posibilitatea de a ieşi din starea iniţială dezagreabilă.

Suprapunerea ancorelor

Suprapunerea ancorelor presupune utilizarea a cel puţin două ancore pentru a spori efectul lor.

înlănţuirea ancorelor



Suprapunerea ancorelor

••1*
$ + (D = (D

Câteodată o singură stare benefică nu este în sine de aji pentru a schimba o împrejurare, aşa că trebuie să „aduni" multe stări, cu alte cuvinte să suprapui o serie de stări bene pe aceeaşi ancora. De îndată ce ancora este activata, toate di" ziţiile sunt accesate, generând o stare de bine mult mai puterni'

Combinarea ancorelor

Combinarea ancorelor se produce când activezi simul două ancore diferite.

Starea rezultată este de obicei distinctă de fiecare dintre ce două stări iniţiale. Combinarea ancorelor se aseamănă cu reacţie chimică, unde doi produşi amestecaţi reacţionează pe tru a produce un compus care este o combinaţie a celor doi p~ duşi iniţiali, dar diferit de ei.

Model de combinare a ancorelor

1. **Identifică starea negativă pe care subiectul doreşte să o careze.**
2. **Alege starea dorită şi calibreaz-o. Ancorează starea printr-o ati gere a braţului subiectului.**
3. **Ieşi din starea respectivă şi apoi verifică ancora pentru a te asigu că poate insufla din nou dispoziţia dorită.**
4. **Ieşi iar din dispoziţia creată.**
5. **Cere-i subiectului să găsească o stare pozitivă intensă, care ar reprezenta resursa adecvată pentru a contracara starea negativă.**
6. **Generează această stare pozitivă intensă şi calibreaz-o. Ancorează starea kinestezic atingându-i subiectului celălalt braţ. (Este important să fixezi stările prin ancore situate în părţi diferite ale corpului.)**
7. **Ieşi din starea respectivă şi verifică ancora.**
8. **Ieşi din nou din starea creată.**
9. **Alternează cele două ancore — mai întâi una, apoi cealaltă — ca o testare finală şi apoi activează-le simultan. Observă cum se modifică fiziologia subiectului. Ar trebui în mod normal să fie dezorientat. încearcă să menţii activate cele două ancore aproximativ zece secunde, apoi dezactivează-le pe amândouă începând cu cea negativă.**

10. Ieşi din nou din starea generată.

11. „Testează. Aplică ancora negativă şi fii atent la fiziologia subiectului. în mod normal, nu ar trebui să reacţioneze prin declanşarea fostei stări dezagreabile. De regulă, raportează că se simt bine, într-o stare neutră.

12. Dacă persistă vreo senzaţie negativă, suprapune încă o dispoziţie pozitivă peste ancora pe care o fixezi în pasul şase al procedurii, după care treci la pasul şapte. Continuă până când subiectul nu mai percepe nicio senzaţie negativă asociată cu ancora negativă iniţială.

Reînnoirea trecutului

Această metodă poartă şi numele de „schimbare a istoriei personale". Este foarte utilă pentru a anula convingeri şi comportamente din trecut care te limitează. Funcţionează cel mai bine dacă alegi o problemă care reapare periodic şi care pare să aibă o cauză iniţială sau un mecanism de declanşare ce ţine de trecut.

I. Subiectul identifică un aspect care i-a provocat probleme în numeroase rânduri. Se gândeşte la o situaţie tipică, în care experimentează acea stare emoţională şi denumeşte senzaţia pe care chestiunea în cauză i-o insuflă.

2. Calibrează starea şi fixează-i o ancoră kinestezică. Menţine această ancoră negativă în timp ce subiectul încearcă să dep' originile din trecut ale acestei senzaţii, până când ajunge la pri caz semnificativ (sau primele cazuri semnificative) de percepe senzaţiei (nu trebuie neapărat să fie situaţia anume care a ev~ senzaţia).

3. Dezactivează ancora, ajută-l pe subiect să iasă din starea nerespectivă şi adu-l cu totul în prezent. Permite-i să vor" despre situaţia de mai devreme şi despre sentimentul pe care identificat.

4. Intreabă-l pe subiect de ce anume a avut nevoie în acea împrej rare trecută. Notează exact cuvintele pe care le rosteşte, sunt ancore auditive pentru stări benefice puternice. Resu pentru aceste dispoziţii trebuie să se găsească în interiorul subitului şi el ar trebui să le poată controla. (De exemplu, „X ar fi t buit să-i acorde lui Y mai mult sprijin în situaţia asta" nu reprezi' o resursă, ci o cerinţă, o exigenţă care nu se află sub contro subiectului.)

5. **Alege starea benefică potrivită şi ancoreaz-o *kinestezic într zonă diferită a corpului.* Dacă e nevoie de mai multe resur suprapune ancorele. Verifică ancorele.**
6. **Menţine ancora pozitivă şi invită subiectul să se gândească retr spectiv la experienţa negativă iniţială. Când a ajuns deja la ac~ punct, adaugă şi ancora negativă. Această strategie va face să combine ancorele. Aşteaptă în timp ce „pacientul" procese cele două stări împreună. Menţine activate cele două stări timp cel puţin zece secunde. Starea rezultată va fi diferită de ambe stări iniţiale. Se vor înregistra modificări în fiziologia subiectului.**
7. **Scoate-l pe subiect din starea generată.**
8. **Verifică. Cere-i partenerului de experiment să revină la împre[5] rarea problematică iniţială şi observă cum se simte. Intreabă-l anume s-a schimbat.**
9. **Anticipează. Cere-i subiectului să-şi imagineze o situaţie viito; unde s-ar aştepta să treacă printr-o stare neplăcută similară. C să-şi imagineze că parcurge această stare cu ajutorul noii." resurse emoţionale benefice pe care le-a dobândit şi să observe însuşi diferenţele produse.**

înlănţuirea ancorelor

Pe parcursul zilei trecem prin diferite stări emoţionale. Câte**odată,** o ancoră este de ajuns pentru a ne schimba dispoziţia, dar, de cele mai multe ori, ancorele funcţionează în secvenţe înlănţuite — o ancoră duce la alta până când, fără să ne dăm **seama,** ne trezim într-o cu totul altă stare. Trebuie însă să recunoaştem momentul în care aceste înlănţuiri de ancore ne conduc spre stări negative. Atunci trebuie să fim în stare să le dezactivam şi să le reconfigurăm de aşa manieră, încât să ne direc- ţioneze spre un rezultat mult mai convingător. Putem, de asemenea, să facem din aceste înlănţuiri de ancore trasee spre stările pe care ni le dorim.

Exerciţiu de înlănţuire a ancorelor

Exerciţiul dă cel mai mare randament când este aplicat pe o altă persoană.

Cere-i partenerului de aplicaţie să-ţi descrie o stare neplăcută pe care o resimte frecvent. Denumeşte dispoziţia respectivă („dezorientare", „frustrare" etc.).

Apoi cere-i celuilalt să identifice dispoziţia pozitivă pe care vrea să o atingă.

Verifică dacă starea este realistă şi ecologică (de exemplu, o.trecere de la „blocaj" la „extaz spiritual" este improbabil că se va produce cu uşurinţă). Ai grijă ca starea finală să fie de un real folos în contextul dispoziţiei negative prezente (de exemplu, de la „dezorientare" la „clarificare"). i Configurează traseul. Ce stări intermediare ar dori persoana respectivă să experimenteze? Alege între una şi trei stări. Cu cât este mai mare discrepanţa emoţională dintre starea iniţială şi cea dorită, cu atât vor fi necesare mai multe stări intermediare.

Prima stare va fi cea din care persoana vrea să iasă. Chiar şi a doua ar putea fi uşor neplăcută. Orice altă stare intermediară ar trebui să fie pozitivă, iar ultima trebui să fie foarte pozitivă şi utilă în acea împrejura Verifică împreună cu subiectul dacă această înlăn^ * va fi utilă şi va merita efortul.

i Cere-i partenerului de aplicaţie să acceseze prima dl poziţie şi s-o ancoreze kinestezic printr-o atingere într- loc anume de pe mână sau de pe braţ. Calibrează sta respectivă şi apoi ieşiţi din ea. Verifică ancora atingându pe subiect în acelaşi loc şi observă dacă a reintrat aceeaşi stare.

i Repetă procesul pentru fiecare stare. Fixeaz-o pe fieca printr-o ancoră kinestezică în locuri diferite de pe acel braţ. Calibrează, ieşi din starea respectivă şi verifică care ancoră înainte să treci la pasul următor.

i Activează prima ancoră. Când subiectul atinge pune culminant al acestei stări (cere-i să dea din cap când produce aceasta), *activează ancora următoare, men nând-o activată în continuare şi pe prima.* Menţine-le amândouă câteva momente, apoi dezactiveaz-o pe prim în timp ce o reţii pe a doua. Nu activa ancora următoa până nu observi că semnalele fiziologice ale celei de- doua

stări sunt bine conturate. Repetă acest proces pe tru fiecare ancoră până ajungi la starea finală. După ai terminat şi cu ultima ancoră, controlează fiziol" „pacientului" pentru a vedea dacă se găseşte deja starea benefică dorită. Apoi, ajută-l să iasă din aceas dispoziţie.

4 Repetă această înlănţuire de trei ori, de fiecare da puţin mai repede. Ai grijă ca subiectul să iasă din disp ziţia urmărită la sfârşitul fiecărei secvenţe.

4» Fă o verificare. Activează prima ancoră care genere starea negativă şi observă cum fiziologia subiectului îndreaptă către starea pozitivă proiectată fără nicio al intervenţie.

4, Anticipează. Cere-i partenerului de experiment să se gândească la un anumit moment din următoarele zile când, cel mai probabil, va resimţi emoţia negativă iniţială. Va începe automat să se dirijeze spre starea benefică urmărită.

Stări şi meta-stări

Nimeni nu poate nega existenţa emoţiilor. Ştim când ne simţim fericiţi, trişti, când suntem nervoşi sau supăraţi. Emoţiile sunt legate de evenimente reale şi le resimţim în corpul nostru. Putem să ne inducem stări chiar şi numai cu ajutorul gândirii — de pildă, partenerul tău trebuie să ajungă acasă şi întârzie, aşa că începi să te îngrijorezi în legătură cu ce i s-ar fi putut întâmpla. îţi închipui nişte scenarii urâte şi te cuprinde brusc neliniştea. Apoi îl auzi la uşă şi simţi brusc un sentiment de uşurare. Probabil că partenerul tău nu a fost în pericol niciun moment, dar tu tot te-ai îngrijorat. După care ai putea să te enervezi că a fost plecat până la o oră atât de târzie fără să te anunţe. Putem, de asemenea, să resimţim stări în legătură cu alte stări, caz în care primele poartă numele de „meta-stări". Putem să ne simţim ridicoli că ne îngrijorăm atât de mult. Am putea să ne simţim ruşinaţi că ne enervăm sau faptul că ne-am supărat poate, în mod paradoxal, să ne satisfacă,

să ne bucure întrucâtva, deoarece credem că îngrijorarea noastră demonstrează că ne preocupă celălalt. Putem reacţiona faţă de propriile noastre stări, în momentul în care le percepem, printr-o altă stare, adică o meta-stare.

Meta-stările au câteva caracteristici:

i Sunt reflexive. Cu alte cuvinte, reacţionezi la propria realitate interioară, la stările tale, nu la vreun stimul extern. în acest sens, meta- stările sunt la un pas distanţă de experienţele senzoriale primare. I De obicei, sunt mai puţin intense decât stările primare care le-au declanşat. Starea iniţială de fericire, de mânie sau depresie, spre exemplu, va antrena mai multe schimbări fiziologice decât orie gând cu privire la acea stare, i Pot decurge unele din altele la nesfârşit. Este posibil (cel puţin | teorie) să resimţi stări în legătură cu alte stări, care, la rândul loi sunt provocate de alte stări. Te poate mira faptul că te întristeaza impresia ridicolă ce ţi-o creează preocuparea iscată de mânia p care o resimţi în legătură cu propria ignoranţă şi seria de stări ce s dezvoltă unele din altele poate continua. Fiecare este din ce în d mai îndepărtată de senzaţia iniţială. 4 Sunt în general mai cerebrale decât dispoziţia de la început; preţ supun mai mult gândire decât sentiment.

1

Meta-stările pot fi utile, pentru că te pot ajuta să ieşi dintr- altă stare. Dacă cineva s-a enervat şi tu îl întrebi: „Ce părere j de faptul că te-ai enervat?", s-ar putea ca respectivul să s oprească, pus pe gânduri. Este nevoit să-şi analizeze supărare ca pe un obiect concret, separat de fiinţa lui. Trebuie, aşadar, i se disocieze de ea până la un punct, pentru a o evalua şi observa reacţia pe care a avut-o faţă de această stare. Metf stările se disociază de stările primare. Prin evaluarea pe care întreprinzi, te distanţezi de starea iniţială, iar acest lucru î poate conferi o anumită libertate emoţională. Cu toate acestei nu este o idee tocmai bună să utilizezi meta-stările pentru - scăpa de starea iniţială, pentru că ele devin o fugă din calea sen zaţiilor şi o retragere într-un vid emoţional, în coridoarele minţ unde sentimentele răzbat numai sub forma unor ecouri. Cân adopţi o meta-stare, asigură-te întotdeauna că ai simţit senzaţi primară pentru a o putea evalua corect.

O meta-stare poate chiar şi să modifice starea originară. Aş încât ai putea să fii furios la început, ca mai apoi mânia ta să t nedumerească; prin urmare, starea ta scade în intensitate, sfâr şind prin a fi o senzaţie de mânie nuanţată cu un sentiment d mirare. Această dispoziţie este mai uşor de înfruntat şi este, d asemenea, mai puţin incomodă, pentru toţi cei implicaţi.

O meta-stare poate deveni la fel de intensă ca starea iniţiali în acest caz, va înlocui dispoziţia originară şi va deveni, la rându ei, o stare primară. Poţi fi uşor deprimat la început, starea poate degenera în deznădejde, iar panta descendentă poate ajunge până la disperare. Sau, dimpotrivă, poţi să începi să te miri de ce oare eşti deprimat, această mirare câştigă teren, după care vei scăpa de depresie.

Să ai întotdeauna un obiectiv în minte când recurgi la meta- stări — nu au un merit în sine şi nu sunt neapărat mai intense sau mai utile decât stările originare, în concluzie, meta-stările:

i pot fi folosite pentru a ieşi dintr-o altă stare i pot modifica starea iniţială

i pot deveni suficient de intense pentru a înlocui dispoziţia iniţială 4> pot să te distragă mental pentru o scurtă perioadă de timp, fără însă să afecteze starea originară în mare măsură.

Schimbarea dispoziţiei: rezumat

NLP nu este o ramură a psihologiei care cultivă fericirea cu orice chip sau care practică o presiune nemiloasă pentru a îndepărta stările negative. Practicanţii NLP nu trăiesc într-o stare *satori,* de tip zen, ca şi cum nu ar fi niciodată tulburaţi de probleme sau de dispoziţii mai puţin benefice. Şi ei trăiesc în această lume şi asta presupune că şi ei trec prin suişuri şi cobo- râşuri emoţionale. Obiectivul NLP nu este să elimine toate stările negative şi să nege existenţa sentimentelor tale prin cultivarea unei voioşii artificiale care ar sfârşi prin a enerva pe toată lumea. Cu toate acestea, există numeroase metode pentru a-ţi schimba starea de spirit, dacă doreşti cu adevărat acest lucru. Iată o listă a acestor metode:

4 Fii conştient de starea ta.

Observ-o detaşat. Preocupă-te de ea. Prin ce se caracterizează? Chiar şi numai analiza ta detaşată va fi de ajuns să îţi modifice dispoziţia. Această postură de „martor" este una din cele mai puternice resurse pe care le ai la dispoziţie pentru a atinge libertatea emoţională. Când ajungi la acest punct, fixează-l printr-o an< aşa încât să devină mai uşor de atins data viitoare.

4 Schimbă-ţi gândirea.

Cum vrei să te simţi? Gândeşte-te la un moment când te-; simţit astfel. Fii asociat, transpune-te în acel moment, analizându- din interior. Simte dispoziţia pozitivă de atunci.

Fă ca acea amintire să devină tot mai intensă schimbând parametrii. De exemplu, fă în aşa măsură ca imaginile tale me să devină mai luminoase şi mai ample. Imaginează-ţi unele sun ca fiind mai puternice, altele mai slabe. Observă efectele pe aceste schimbări le au asupra sentimentelor tale.

4» Modifică-ţi anumite aspecte fiziologice.

Pretinde că ai o stare de spirit pozitivă. Zâmbeşte, schimbă postura corpului. Când fiziologia ta se schimbă, se schimbă şi direa. La început, cele două vor face o notă discordantă, dar dacă vrei cu adevărat să-ţi schimbi starea, gândirea ta va u modificările fiziologice.

4 Fă mişcare.

Mişcarea susţinută îţi va schimba dispoziţia. Exerciţiile fizi eliberează beta-endorfine. Aceste substanţe chimice naturale su nişte stimulenţi foarte puternici care îţi pot modifica dispozP considerabil.

4» *Schimbă-ţi ritmul respiraţiei.*

Dacă respiri adânc şi dacă expiraţia durează de două ori n~ mult decât inspiraţia, vei resimţi un efect calmant, pentru că ac ritm de respiraţie modifică concentraţia de dioxid de carbon sânge. Râsul este un minunat exerciţiu prin care îţi schimbi numai ritmul respiraţiei, ci şi starea de spirit. (Râsul eliberează asemenea beta-endorfine.)

4< *Relaxează-ţi muşchii.*

Concentrează-te în special asupra muşchilor din jurul rrr dibulei, asupra muşchilor feţei şi ai gâtului. Fiecărei emoţii corespund o anumită încordare a muşchilor şi un anumit ritm respiraţiei. Este greu să persişti într-o dispoziţie proastă dacă relaxat faţa şi gâtul.

İ Schimbă-ţi felul de a privi.

Când treci printr-o stare negativă, de obicei ajungi să p într-o anumită direcţie, de regulă în jos, spre podea. Pentru

contracara acest lucru, ridică-ţi ochii şi lărgeşte-ţi orizontul privirii. Devino conştient de privirea periferică (lucrurile pe care le vezi cu coada ochiului). / ***Observă ce face altcineva.***

Implică-te, interesează-te de ce îl preocupă. Propune-ţi să îl ajuţi sau să faci ceva pozitiv pentru el. ***i Folosește-ți ancorele care îți declanșează stări benefice.***

Fixează-ţi câteva astfel de ancore — asocieri pe care le-ai stabilit cu experienţe plăcute — şi recurge la ele ori de câte ori este nevoie. ***4 Mănâncă.***

Mâncarea este psihoactivă, aşa încât mâncatul îţi va schimba dispoziţia. Cu toate acestea, ai grijă — nu e vorba de o soluție pe termen lung la problema unor stări proaste consecvente. Mâncatul are efecte reale asupra metabolismului şi asupra taliei şi rişti să transformi o stare proastă în surplus de greutate — lucru care te va face cu siguranţă să te simţi şi mai prost.

în cele din urmă, reţine că stările tot se schimbă, chiar dacă nu întreprinzi nimic în mod direct pentru a le modifica! Nicio stare nu durează o veşnicie.

PLAN DE ACŢIUNE

1. Ancorezi alţi oameni prin ceea ce faci şi prin mesajele pe care le transmiţi. Analizează felul în care ai putea deveni o ancoră pentru alţii — utilizează a doua poziţie percep- tuală pentru a descoperi cum reacţionează faţă de tine persoane importante din viaţa ta profesională şi personală. Ce stări le produci?

Cum ai putea să-ţi schimbi comportamentul, astfel încât să devii o ancoră pozitivă pentru cât mai mulţi oameni?

VIAŢA PERSONALĂ **VIAŢA PROFESIONALĂ**

pozrnv NEGATIV pozmv NEGATIV

VIZUAL

AUDITIV

KINESTEZIC
OLFACTIV SI GUSTATIV

2. Reacţionăm la tot felul de ancore pe parcursul zile Acestea sunt adesea construite la întâmplare. Inves ghează ancorele la care reacţionezi în viaţa de

zi cu atât cele pozitive, cât şi cele negative.

VIATA PERSONALĂ	VIATA PROFESIONALĂ
VIZUAL	
AUDITIV	
KINESTEZIC	
OLFACTIV SI GUSTATIV	

Ai descoperit mai multe ancore pozitive sau m< multe ancore negative?

Ai observat dacă aceste ancore se înlănţuiesc pentru a-ţi modifica starea de spirit?

Care este sistemul de reprezentare pe care îl conştientizezi cel mai mult când recurgi la diverse ancore şi ce îţi indică acest lucru în legătură cu diversele aspecte din viaţa ta, care te preocupă cel mai mult?

3. Relaxează-ţi muşchii gâtului, ai feţei, ai frunţii, ochilor, bărbiei şi ai mandibulei. Relaxează-ţi muşchii spatelui şi lasă-ţi umerii să cadă. Simte-ţi greutatea corpului. Acum, că eşti în această stare de relaxare, gândeşte-te la ceva care în mod normal te-ar enerva. *Nu uita să-fi menţii starea de relaxare!* Poţi să te enervezi în timp ce eşti în această stare? Nu poţi.

Acum experimentează starea de îngrijorare. Gândeşte-te la ceva care în mod normal te-ar nelinişti întrucâtva.

Din nou ţi se va părea dificil, dacă nu chiar imposibil, să devii neliniştit în timp ce eşti relaxat. Fiziologia poate, de obicei, domina gândurile.

Este puţin probabil că, data viitoare când te vei enerva, vei putea să te desprinzi de toate şi să te relaxezi complet, în special dacă ai alţi oameni prin preajmă. Cu toate acestea, relaxează-ţi fruntea, ceafa, mandibula şi muşchii feţei în timp ce-ţi laşi mâinile să atârne şi vei fi surprins să constaţi cât de uşor se va împrăştia sentimentul tău de mânie.

4. Gândeşte-te la o situaţie viitoare în legătură cu care ai o anumită

nesiguranţă şi fixează-ţi o ancoră care să-ţi inducă o stare benefică, după cum urmează:

i Decide-te ce stare anume te-ar ajuta în acea situaţie.

Cum ai vrea să te simţi? I Gândeşte-te la un moment când ai resimţit acea dispoziţie. Starea respectivă este o resursă pe care o vei reconfigura în momentul prezent cu ajutorul unei ancore.

Când ai identificat momentul respectiv din trecut, transpune-te în acea perioadă, asociază-te cât mai bine cu amintirea de atunci şi retrăieşte momentul cât mai intens cu putinţă.

i Fixează-ţi o ancoră pentru acea stare. *în timp ce eşti asociat în acea stare:*

Alege un cuvânt sau o expresie care se leagă strâns de dispoziţia respectivă, de exemplu „concentrează-te" sau „Pot s-o fac!" sau „Da!"

Alege o ancoră vizuală. Aceasta poate fi un lucru pe care eşti sigur că-l vei vedea în acel context, sau o imagine mentală sau poate un simbol.

Alege o ancoră kinestezică. Un bun exemplu ar fi să respiri adânc sau să expiri, pentru a marca starea respectivă. Gestul de declanşare trebuie să fie unul firesc şi • pe care îl poţi efectua uşor; sigur nu vrei decât să te atenţionezi pe tine însuţi, nu cred că vrei să atragi atenţia vreunor curioşi care să se uite la tine miraţi, întrebându-se ce tot faci acolo! Ieşi din acea stare. Apoi, verifică ancora. Rosteşte expresia, priveşte ancora vizuală aleasă sau, dacă îţi este imposibil să faci asta, vizualizeaz-o mental şi execută gestul ales. Observă cum acest lucru îţi schimbă starea în cea pe care o vrei.

Dacă mecanismul de declanşare nu funcţionează, întoarce-te la pasul trei. Asociază-te complet cu starea dorită, transpune-te total în acea perioadă, ascultând tot ce ascultai atunci, văzând lucrurile pe care le vedeai în acel context şi retrăind aceleaşi senzaţii. Apoi, fixează-ţi

din nou ancorele. Importanţa pasului trei constă în fap- tul că recurge la toate sistemele de reprezentare. Cea mai eficientă ancoră rămâne însă cea care ţine de sistemul preferat de reprezentare.

4 După ce ai testat ancora şi ai văzut că funcţionează, repet-o mental. Imaginează-ţi că te confrunţi cu acea situaţie dificilă din viitor şi vizualizează mental felul în care foloseşti ancora. Repetă mental ceea ce vrei să se întâmple. Asigură-te că eşti asociat pe parcursul acestor exerciţii, i Exersează! Exersează ancora de cel puţin 20 de ori. Cu cât o practici mai des, cu atât mai uşor vor trece ancorele în subconştient şi vor deveni astfel o competenţă firească. Prin urmare, data viitoare când vor fi necesare, le vei exersa automat, iar ele vor funcţiona la fel de automat. Ancorele benefice sunt inutile dacă uiţi cum să le foloseşti.

5. Vizionează filmul *închisoarea îngerilor {The Shawshank Redemption*) chiar dacă l-ai văzut deja. Care este starea caracteristică a personajului interpretat de Tim Robbins? Ce stare pozitivă îşi poate induce care să-l ajute să treacă prin perioada de detenţie? La ce ancore recurge pentru a ajunge la starea dorită?

C A P I T O L U L 7

în interiorul minţii

Imaginile tale mentale, sunetele şi senzaţiile au toate anumite calităţi. Imaginile, de pilda, au o anumită luminozitate şî culoare, sunetele au ritm şi tonalitate, senzaţiile au şi ele o anumită textură şi o intensitate a lor. Aceste trăsături sunt cunoscute în NLP ca „submodalităţi". Simţurile sunt „modalităţile" pe care le folosim pentru a gândi, aşa încât trăsăturile acestor experienţe senzoriale sunt submodalităţi. Deşi sunt astf numite, ele nu sunt inferioare sau de mai mică import decât modalităţile, ci reprezintă o parte componentă a acesr tora din urmă. Nu ai putea avea nicio experienţă senzorială fi aceste calităţi.

Submodalităţile sunt cărămizile sistemelor de reprezentare Sunt trăsăturile fundamentale ale componentei „neuro" din con. ceptul de programare neuro-lingvistică.

Submodalităţile sunt felul în care ne structurăm experienţa.:

Cum ştii dacă ceva s-a întâmplat cu adevărat sau doar ţi< închipuit? Răspunsul este: deoarece pentru evenimentele real. foloseşti alte submodalităţi decât pentru cele imaginare. < ştii să distingi între ceea ce crezi şi ceea ce nu crezi? Pentru c" atunci când te gândeşti la lucruri pe care le şi crezi, apelezi 1 submodalităţi distincte de cele la care recurgi când reflectezi 1 lucruri pe care nu le crezi. Visurile legate de viitor au alte submodalităţi faţă de amintirile din trecut.

Submodalităţile codifică felul în care ne raportăm la realitate, la certitudine şi la timp. Sunt componentele de bază ale experienţei noastre. Schimbarea submodalităţilor este o intervenţie foarte puternică şi eficientă care modifică sensul unei experienţe.

Când modificăm structura experienței noastre, îi modificăm și sensul. Ne putem alege submodalitățile. Prin urmare, putem alege sensul pe care-l conferim experienței.

Submodalităţile nu sunt un lucru nou. Ele au fost întâi descrise de Aristotel drept „sensibilităţi comune", adică trăsături pe care le deţin toate simţurile. Aceste „sensibilităţi comune", sau submodalităţi comune tuturor sistemelor reprezentaţionale, sunt următoarele:

Localizare **Toate experienţele senzoriale sunt perceput eca venind de undeva.**
Locaţia va fi la o anumită distanţă — mai aproape sau mai departe.
Distanță
Intensitate
Percepem toate experienţele senzoriale c
afiind mai mult sau mai puţin intense. ***Asociat sau disociat*** **Putem fi „în interiorul" sau „în exteriorul" experienței.**

Cu cât facem distincţii mai fine în cadrul submodalităţilor, cu atât vom gândi mai limpede şi mai clar.

Capacitatea de a face distincţii fine în rândul submodalităţilor din sistemele de reprezentare constituie şi baza talentului sau a reuşitei în multe profesii. Abilitatea de a crea imagini mentale clare este un atribut fundamental în artă, design şi arhitectură. Talentul muzical nu este altceva decât capacitatea de a percepe nuanţe auditive foarte

rafinate. Talentul pentru un atlet constă în aptitudinea de a face distincţii fine în cadrul sistemului
kinestezic, ceea ce duce la o mai mare conştientizare a prop lui corp şi la un control fizic sporit. Capacitatea de a obse de a te bucura de submodalităţi kinestezice stă la baza pri piului plăcerii.

Submodalităţi digitale şi analoage

„Digital" indică o variere în cadrul unui număr fix de stai Calităţile digitale sunt de tipul ori/ori. De pildă, lumina poate ori aprinsă, ori stinsă, codul binar al calculatoarelor poate indi ori unu, ori zero.

Submodalităţile digitale sunt net diferenţiate. De exemplu, imagine poate fi asociată sau disociată. Nu poate fi undeva mijloc, deşi câteodată o imagine poate alterna foarte rapid în cele două situaţii.

Exemple de submodalităţi digitale sunt perechile asociat/ sociat, încadrat/neîncadrat, cu două sau cu trei dimensiuni.

„Analog" indică o variere continuă între limite. De pil imaginile pot varia încontinuu de la foarte întunecate la fir luminoase, nu există o distincţie absolută între o imagine 1 noasă şi o imagine întunecată.

Exemple de submodalităţi analoage sunt luminozita dimensiunea şi intensitatea sonoră.

Submodalităţi vizuale

asociaţ/disociat: **văzut prin propriii ochi sau detaşat** ***culoarea:*** **colorat, alb sau negru** ***limita:*** **încadrat sau nelimitat** ***profunzimea:*** **cu două sau cu trei dimensiuni** ***localizarea:*** **la stânga, la dreapta, sus sau jos** ***distanta:*** **aproape sau departe** ***luminozitatea:*** **luminos sau întunecat** ***contrastul:*** **bine sau slab definit** ***focalizarea:*** **clar sau neclar**
mişcarea: **imobil, o mişcare lină sau o mişcare bruscă viteza; repede sau încet**
numărul: **un ecran unic, un ecran împărţit între două imagini sau imagini**
multiple ***dimensiunea:*** **mare sau mic**

Submodalităţi auditive

verbal sau non-verbal: **cuvinte sau sunete**
direcţie: **stereo sau mono**
volum: **încet sau tare**
ton: **duios sau dur**

timbru: **slab sau puternic**
localizare: **la stânga, la dreapta, sus sau jos**
distanţă: **aproape sau departe**
durată: **continuu sau discontinuu**
viteză: **repede sau încet**
claritate: **clar sau obscur**
intensitate sonoră: **ridicat sau scăzut**

Submodalităţi kinestezice

Sistemul kinestezic de reprezentare acoperă următoarele sisteme:
vestibular (echilibrul)
proprioceptiv (conştientizarea propriului corp) tactil (atingerea)
Senzaţiile pot fi:
primare (o senzaţie percepută direct de corp) meta (o senzaţie despre altceva)
Următoarele submodalităţi kinestezice se aplică tuturor acestor categorii:
localizare: **unde anume în corp** ***intensitate:*** **ridicată sau scăzută** ***presiune:*** **puternică sau slabă**
suprafaţă de interacţiune: **largă sau restrânsă**
textură: **aspră sau fină**
greutate: **uşoară sau grea**
temperatură: **rece sau fierbinte**
durată: **scurtă sau lungă, continuă sau discontinuă**
formă: **regularitate**
mişcare: **imobilă sau în mişcare**

Submodalităţi olfactive şi gustative

Mirosul şi gustul sunt o parte esenţială a oricărei experienţ dar nu este uşor să le divizezi în submodalităţi, decât poate * laboratoarele de nutriţie şi în cele ale chimiştilor alimentari c se ocupă cu arome. Se suprapun în general — cele ce par gus sunt de obicei mirosuri care sunt depistate de simţul gustati Adesea ne referim la ele mai mult pe baza conţinutului — adio exact ceea ce le produce. Asta se peate datora şi faptului că sun” simţuri de bază, legate direct de siguranţa noastră fizică. Dac* de pildă, simţi miros de fum, te vei întrerupe în mod sigur din ceea ce faci.

Anumite submodalităţi kinestezice de bază se pot aplica la mirosuri şi gusturi:
localizare: **unde anume în corp** ***intensitate:*** **ridicată sau scăzută în intensitate** ***suprafaţă de interacţiune:*** **largă sau restrânsă** ***temperatură:*** **rece sau fierbinte** ***durată:*** **scurtă sau lungă, continuă sau discontinuă** ***mişcare:*** **imobilă sau în mişcare**

Cum mirosul şi gustul se raportează direct la părţi ale creierului care guvernează emoţiile, ne pot schimba stările foarte repede. Mirosurile, în special, evocă uşor anumite amintiri; mirosul de pâine coaptă, tocmai scoasă din cuptor, sau un anumit parfum ne poate aminti de cineva pe care-l cunoaştem sau ne poate duce cu gândul înapoi la copilărie.

Gusturile au, se pare, patru componente: dulce, acru, sărat şi amar. Fiecare dintre ele este resimţit de un tip distinct de celule de pe suprafaţa limbii sau din interiorul gurii. Aceste patru calităţi sunt cât se poate de aproape de submodalităţile gustului, dar este totuşi dificil, fără pregătire prealabilă (în degustarea de vinuri, spre exemplu), să le distingi şi să separi un gust în toate aceste părţi componente.

în ce priveşte simţul olfactiv, sunt, se pare, şapte mirosuri primare: mirosul de camfor, parfumul de mosc, parfumul floral, de mentă, mirosul de eter (substanţele de curăţire clinică, de exemplu), mirosul înţepător (cel de oţet) sau mirosul de alimente mucegăite. Toate acestea corespund celor şapte tipuri de receptori de miros care se găsesc în perii celulelor olfactive. Acestea ar putea fi echivalentele submodalităţilor mirosului.

Cu toate acestea, ne referim la gust şi la miros în general prin metafore — „gustul unei vieţi de huzur" sau „dulcele miros al succesului", de pildă.

Evaluăm gustul şi mirosul la un nivel meta prin simţul kines- tezic. Le percepem ca fiind plăcute sau neplăcute, iar submodalităţile acestei evaluări kinestezice de tip meta (de exemplu, cât de mult îţi place un anumit gust sau un anumit miros) reprezintă o altă metodă de discriminare între mirosuri şi gusturi.

Submodalităţi critice

Schimbarea anumitor submodalităţi poate avea un efect redus sau chiar niciun efect. Alte schimbări pot genera modificări importante. Acestea sunt „submodalităţi critice". Dimensiunea sau luminozitatea unei imagini, de pildă, sunt esenţiale pentru mulţi oameni, aşa încât

schimbarea acestor doi parametri sporeşte considerabil impactul imaginii. „Sensibilităţile comune" sunt adesea critice. De exemplu, dacă îndepărtezi o voce pe care o auzi în interior, efectul acesteia se reduce de regulă, în vreme ce schimbarea locaţiei unei imagini îi modifică pe de-a-ntregul semnificaţia.

Deşi submodalităţile critice au mai multe pârghii decât altele prin care să opereze schimbări, submodalitaţile funcţionează împreună ca un sistem:

4 Schimbarea unei submodalităţi poate antrena schimbări şi în cadrul altora. **Modificarea unei submodalităţi critice poate produce o reorganizare spontană a celorlalte.** ***i Conştientizarea poate modifica sistemul.*** **Conştientizarea submodalităţilor le poate schimba structura, i** ***Submodalităţile critice prezintă efecte de prag/marjă:*** **De pildă, creşterea dimensiunii unei imagini poate face respectiva imagine mai atractivă, dar numai până la un anumit punct. Dincolo de acel punct, schimbarea în dimensiune nu va mai avea niciun efect sau va face imaginea mai puţin atractivă. 4«** ***Măsurile sunt relative şi depind de sistem.*** **Submodalităţile sunt subiective, aşa încât este dificil să faci comparaţii. Când cineva creşte dimensiunea unei imagini sau îi sporeşte luminozitatea, o face în mod relativ, în funcţie de cât de mare sau de luminoasă era imaginea înainte, nu o face în termeni absoluţi. Noi măsurăm cele mai multe distincţii între submodalităţi în funcţie de ce ar fi normal să percepem în realitate, pentru că aici se găseşte, în primul rând, sursa acestor distincţii. Aşadar, o imagine mare este una care depăşeşte dimensiunea obişnuită din realitate, o imagine luminoasă este una mai luminoasă decât ar fi în realitate, şi aşa mai departe. Totuşi, verifică întotdeauna, dacă nu eşti sigur. Fiecare individ este cea mai autorizată instanţă când vine vorba de experienţele lui subiective.**

4> Modificările submodalităţilor reprezintă dovezi pentru alte schimbări. **Când o persoană rezolvă o problemă, poţi să verifici dacă situaţia s-a schimbat, controlând dacă s-au modificat submodalităţile respectivei experienţe problematice.**

Limbajul şi submodalităţile

Expresiile predicat şi metaforele nu numai că îţi înfăţişează sistemul de reprezentare pe care cineva îl foloseşte, ci îţi oferă şi indicii în

legătură cu submodalităţile implicate în proces. D pildă,”Am o viziune destul de neclară despre acest aspect” n numai că îţi spune că vorbitorul utilizează sistemul vizual, ci îţi indică şi faptul că luminozitatea este un parametru critic al acelei imagini. Submodalitatea luminozităţii influenţează felul în care o idee va fi judecată. („Este o idee strălucită!”). Când cineva vorbeşte despre „controlarea din scurt a unei situaţii”, se gândeşte în termeni kinestezici cu o submodalitate legată de presiune.

NLP ia în considerare dimensiunea literală a limbajului —
este o fereastră deschisă direct înspre procesul gândirii.

Pentru a te ajusta procesului de gândire al unei alte persoane, este recomandabil nu numai să foloseşti acelaşi sistem de reprezentare cu celălalt, ci şi să aveţi aceleaşi distincţii legate de sub- modalităţi. De pildă:

„Detaliile îmi par cam neclare.”
„Ce vrei să ştii ca să ţi le clarifici?”
„Trebuie să menţii presiunea.”
„Cum ai sugera să iau în primire această chestiune?”
„Ceva îmi spune că nu prea este în regulă.”
„Ce ar fi necesar să ştiu ca să fac să sune asta cum trebuie?”

Terminologia folosită pentru a desemna probleme este la fel de interesantă. Unii oameni vorbesc despre „blocaje” şi „obstacole”. Alţii spun că simt „înţepeniţi” într-o situaţie. Mai auzim şi expresii de felul „a fi depăşit”, „a fi îngropat până peste cap în probleme”, „toată lumea trage de mine în toate părţile” sau „am ajuns la marginea prăpastiei”. Dacă folosim în cadrul intervenţiilor noastre un limbaj care se potriveşte cu o anumită metaforă ce ţine de o anumită submodalitate, intervenţia noastră va fi foarte eficientă pentru că este adecvată felului în care celălalt percepe problema.

Câteodată se poate dovedi util să traducem submodalităţile dintr-un sistem de reprezentare în altul. De exemplu, „Deci te simţi blocat. Este într-adevăr o situaţie aparent fără ieşire. Cum te vezi blocat în acest punct?” Aceasta îi va da celuilalt o nouă perspectivă şi un set nou de submodalităţi vizuale care, dacă le

aplică, îl pot ajuta să diagnosticheze altfel situaţia şi să găsească resurse pentru a o schimba.

Cum alegem submodalităţile

Identificarea tipurilor de submodalităţi pe care le folosesc - oamenii în comunicare este o aptitudine fundamentală cultivată ; de NLP şi este utilizată în modelarea experienţelor, în stabilirea strategiilor şi în analiza contrastivă a diferitelor evenimente şi percepţii.

Când cauţi să identifici submodalităţi, vei constata că oa- menii folosesc diverse semnale de accesare. Pentru a le inter-. preta, întreabă-te care ar fi semnificaţia limbajului lor corporal dacă reacţionează la un stimul din realitatea exterioară, după care preiau acest stimul şi îl transformă într-un semnal de acce-. sare al unei submodalităţi corespunzătoare din lumea lor interioară. De exemplu, privitul în depărtare sugerează că imaginea mentală a privitorului e legată de un loc îndepărtat. Oamenii îşi" concentrează privirea pe o imagine interioară în acelaşi fel în care o fac şi când privesc o imagine din realitatea exterioară. îşi întind gâtul şi ascultă cu atenţie în direcţia de unde li se pare că vin sunetele mentale. Probabil că se vor apleca uşor în faţă când, percep asociat şi se vor înclina puţin în spate când percepţia este disociată. Limbajul corporal nu numai că îţi dezvăluie sistemul, reprezentaţional folosit de o persoană, ci îţi poate furniza detalii şi în legătură cu distincţiile între diverse submodalităţi critice pe care acea persoană le efectuează.

Cum sa alegi submodalităţile adecvate

4 Alege-ţi o stare potrivită.

Cea mai indicată este o stare apropiată de fascinaţie, în care te

laşi uşor surprins.

4 Stabileşte raportul potrivit. 4 Utilizează uri limbaj adecvat contextului.

Submodalităţile sunt experienţe de zi cu zi, aşa încât foloseşte un limbaj obişnuit şi exemple obişnuite pentru a-l ajuta pe celălalt să-şi vadă, să-şi audă şi să-şi simtă propriile submodalităţi. *4 Presupune întotdeauna că există distincţii între submodalităţi.*

Nu pune o întrebare de genul „Percepi vreo imagine?", pentru că asta induce îndoială.

întreabă mai bine, „Ce imagine percepi?”

Dacă cealaltă persoană nu este conştientă de existenţa vreunei imagini sau întâmpină dificultăţi în a sesiza nuanţele între submodalităţi, apelează la cadrul „ca şi cum”: „Dacă ai vedea o imagine, ce ar înfăţişa?”

Alternativ, ai putea să te adaptezi ritmului de gândire al celuilalt, pentru ca pe parcurs să preiei tu comanda şi să impui propriul tău ritm, spunând ceva de tipul, „Ştiu că nu percepi nicio imagine acum, dar să presupunem că ai una în faţa ochilor; în cazul ăsta, ce ai vedea?” *i Fii direct.*

Ajută-l să vadă, să audă şi să simtă distincţiile dintre submodalităţi. Cere-i să vadă ce a mai văzut şi să audă ce a mai auzit deja, şi astfel îi va fi mai uşor. Evită expresii de genul:

„încearcă să măreşti imaginea.” Cuvântul „încearcă” evocă dificultate şi efort.

„Poţi mări imaginea?” Răspunsul la această întrebare nu poate fi decât „Da” sau „Nu” — pentru aceasta nu trebuie să întreprindă nicio acţiune! Preupune că poate să execute acţiunea şi cere-i s-o efectueze. („Te rog, măreşte imaginea.”) *4 Menţine un ritm alert.*

Alegerea submodalităţilor modifică experienţa pe măsură ce celălalt devine conştient de ea, aşa încât aceste submodalităţi se pot schimba de-a lungul acestui proces de opţiune. Dacă însă tărăgănezi şi tu toată acţiunea inutil, rişti să modifici în plus, prin ritmul pe care-l dai întregii aplicaţii. De aceea este bine să foloseşti un ton al vocii şi un tempo cât mai alerte: nu-i da celuilalt răgazul să se mire de ce se întâmplă. Primul răspuns este de obicei cel mai precis. *i Identifică, nu impune.*

Nu sugera tu însuţi distincţii între submodalităţi, ci acordă-i subiectului libertatea să-şi exploreze experienţele subiectivi şi să descopere el însuşi toate stările prin care trece. Nu presupune că acestea ar trebui să fie similare cu ale tale. *4 Caută cu privirea sau ascultă să vezi dacă descoperi indicii non-verbale.*

Semnalele de accesare ale submodalităţilor sunt aceleaşi cu cele la care te-ai aştepta dacă persoana respectivă chiar ar vedea, ar auzi sau ar simţi un aspect dintr-o experienţă exterioară. Aşa încât, dacă o persoană priveşte în depărtare şi are privirea orientată spre dreapta, atunci probabil percepe la dreapta o imagine mentală îndepărtată. Dacă îşi înclină capul în spate, atunci imaginea se află probabil aproape. Dacă îşi întinde gâtul înspre stânga, înseamnă că de acolo

vine un sunet. *i Foloseşte-ţi propriul limbaj corporal pentru a ajuta subiectul.*

Există modele universale de limbaj corporal şi de ton al vocii pe care le poţi utiliza în cursul procesului de identificare. în general, dacă îţi ridici sprâncenele, oamenii vor interpreta acest gest ca pe o invitaţie să vorbească. Dacă însă încrunţi uşor din sprâncene şi te uiţi în altă parte, gestul e văzut ca o invitaţie la a înceta discuţia.

Tonalitatea

Când menţii neschimbat registrul vocii, enunţul este în general perceput ca o afirmaţie.

OK

Un model universal de limbaj corporal se referă la tonalitate. Dacă ridici inflexiunea vocii la sfârşitul unei propoziţii, enunţul este îndeobşte perceput ca o întrebare.

Analiza contrastivă a submodalităţilor

Esenţa acestei tehnici rezidă în a lua în calcul două experienţe şi a găsi diferenţele dintre structura submodalităţilor lor. Tehnica îţi va indica diferenţele critice care conferă sens acestor experienţe.

Dacă însă îţi cobori tonul vocii la sfârşitul unei propoziţii, aceasta va fi de obicei percepută ca un ordin.

4 Gândeşte-te la un lucru pe care-l crezi, la un fapt absolut cert, de exemplu cum că ai ochi albaştri, sau părul brunet, sau că locuieşti într-o anumită casă. i Pe măsură ce te gândeşti la acest aspect, ce imagini, ce sunete şi ce senzaţii îţi vin în minte? Conţinutul imaginii nu contează deloc, tot ce contează sunt trăsăturile imaginii. Priveşte imaginea şi enumeră submodalităţile. i Ascultă eventuale sunete sau voci şi enumeră submodalităţile. Ce sunete anume percepi nu sunt relevante pentru această aplicaţie, contează calităţile sunetelor. I Acum percepe senzaţiile care corespund aspectului ales în pasul

întâi. Asigură-te că senzaţiile fac parte din felul în care îţi reprezinţi convingerea respectivă şi că nu sunt senzaţii despre acea convingere. (Acest din urmă sentiment e probabil să fie unul de certitudine sau de încredere şi este o meta-senzaţie — o senzaţie despre altceva.) Poţi folosi această foaie de lucru pentru a întocmi listele de submodalităţi.

FOAIE DE LUCRU PENTRU SUBMODAUTĂŢI

VIZUAL AUDITIV K1NESTEZIC

EXPERIENŢA I EXPERIENŢA 2 DIFERENŢE CRITICE

1 Acum execută aceeaşi aplicaţie cu un lucru pe care nu-l crezi — de exemplu, că luna este făcută din brânză verde sau că toţi politicienii sunt oameni oneşti şi cu frică de Dumnezeu.

i Din nou, priveşte, ascultă şi simte felul în care-ţi reprezinţi convingerea respectivă. I Fă o listă cu toate submodalităţile ce ţin de imaginile, sunetele şi senzaţiile pe care le percepi şi care îţi înfăţişează această non-convingere. i Acum compară cele două liste. Vor apărea diferenţe critice. O imagine poate fi asociată, cealaltă poate fi disociată, de pildă. O altă imagine se poate afla într-o parte diferită a câmpului tău vizual. Aceste diferenţe între submodalităţi îţi arată felul în care codifici o convingere, distinct de felui în care îţi codifici o non-convingere. Un set de submodali^ taţi subliniază faptul că tu crezi afirmaţia pe care ai ales-o la început, în timp ce celălalt set dezvăluie că nu crezi cea-laltă afirmaţie. Când evaluezi ce crezi şi ce nu crezi, acestea sunt diferenţele pe care le auzi, le vezi sau le simţi.

Există câteva aplicaţii foarte interesante legate de această strategie. Ea poate fi folosită pentru a schimba convingeri. Po ' lua exemplul unei convingeri care te afectează negativ şi pe c~~ o poţi schimba, cu această strategie, într-o

convingere pozitiv”'' Desigur, modificarea unei convingeri nu antrenează şi alte schimbări, dar, cum convingerile funcţionează ca permisiuni, modificarea unei convingeri deschide ferestre spre viaţă care î fuseseră închise până acum.

Poţi folosi această tehnică şi ca pe o metodă de a înlesni vindecarea sau remedierea unei eventuale probleme, luând ca reper un caz uşor şi rapid de vindecare, ale cărui submodalităţi le poţi utiliza apoi pentru un alt caz, mai recent, de rană care trebuie vindecată sau daună care necesită remediere.

Analiza submodalităţilor reprezintă o tehnică puternică şi este important ca fiecare schimbare produsă să fie ecologică. Verifică acest parametru ecologic mai întâi de toate. Dacă modificarea nu este ecologică, nu va fi de durată. Submodalităţile vor reveni la structura lor iniţială, pentru că submodalităţile sunt un sistem şi, ca urmare, au o inerţie şi un echilibru absolut firești.

Fiecare modificare a submodalităţilor trebuie să aibă susţinere la un nivel superior, altfel nu va dura în timp.

Transformarea radicală

Transformarea radicală este o tehnică ce utilizează modificări în cadrul submodalităţilor critice. Acest proces implică schimbarea comportamentului sau a apucăturilor nedorite prin stabilirea unei noi direcţii. Lucrul care obişnuia să declanşeze fosta conduită ajunge să îndrepte subiectul înspre o nouă direcţie. Este vorba de un proces mult mai influent decât o simplă schimbare de comportament.

Transformarea radicală poate fi utilizată în orice sistem de reprezentare. Aceştia sunt paşii care trebuie urmaţi în cazul unei transformări radicale de ordin vizual.

1. Identifică problema.

Problema poate fi o anumită conduită sau un obicei pe care vrei să-l schimbi, sau orice situaţie faţă de care vrei să reacţionezi mult mai flexibil.

2. *Identifică imaginea care declanşează problema.*

Tratează rezolvarea acestei probleme ca pe un lucru care trebuie realizat. Cum ştii când să porneşti demersul de rezolvare? Care sunt semnalele specifice care preced întotdeauna procesul?

Caută un mecanism vizual specific care declanşează problema. Poate fi o cauză internă (ceva ce vezi cu ochii minţii) sau o cauză externă (ceva ce constaţi în realitatea exterioară). Tratează această cauză ca pe o imagine asociată.

3. Identifică două submodalităţi critice ce ţin de imaginea problematică şi care ar putea avea un impact asupra ei.

Cele mai comune submodalităţi sunt dimensiunea şi luminozitatea. Dacă sporirea acestor doi parametri face ca imaginea să aibă un efect mai mare, atunci aceste submodalităţi sunt critice. Dacă nu se observă niciun impact, experimentează cu alte submodalităţi vizuale. Cele două submodalităţi alese trebuie să fie analoage, aşa cum sunt dimensiunea şi luminozitatea, astfel încât să poată fi amplificate continuu pe o scară largă de variabilitate.

4. Ieşi din starea astfel generată.

5. Elaborează-ţi o imagine în care să te vizualizezi într-o situape ideală.

Cum te-ai vedea dacă nu ai avea respectiva problemă? Ce fel de persoană ar putea rezolva cu uşurinţă această problemă sau poate nici nu ar avea această problemă de la bun început? Dacă ai fi în locul acelei persone, ai avea mai multe opţiuni şi te-ai bucura de aptitudini sporite. Echilibrează această imagine, fă-o credibilă şi separ-o de orice context anume. Verifică dacă imaginea este ecologică. Trebuie să fie motivantă şi foarte atractivă. Fă din această imagine una disociată.

6. Ieşi din această stare.

7. Plasează toate imaginile în acelaşi cadru.

întoarce-te la imaginea problematică. Potenţează-i luminozitatea şi dimensiunea dacă acestea sunt submodalităţile tale critice. Asigură-te că imaginea este asociată. Fixează într-un colţ al acestei imagini cealaltă imagine a stării dorite; imaginea aceasta din urmă trebuie să prezinte submodalităţile opuse — trebuie, aşadar, să fie o imagine mică, întunecată şi disociată.

8. Transformă radical cele două imagini juxtapuse.

Schimbă brusc imaginea mică şi întunecată într-una luminoasă şi de dimensiuni foarte mari care se extinde până umple tot cadrul vizual. în acelaşi timp, vizualizează imaginea negativă cum devine tot mai ştearsă şi descreşte până nu mai rămâne nimic din ea. Operează acest lucru extrem de repede. Simultan, închipuie-ţi un sunet care s-ar putea potrivi cu această strategie de transformare radicală (cum ar fi şfichiuitu! unei lovituri de bici).

9. Ieşi vizual din această stare.

Deschide ochii, dacă îi aveai închişi, şi goleşte-ţi câmpul vizual. Uită-te la altceva.

10. Repetă strategia de transformare radicală şi ieşi de fiecare dată din starea rezultantă.

Fă acest lucru de cel puţin trei ori foarte repede. Asigură-te că ieşi din starea rezultantă după fiecare proces în parte, altfel riști să revii rapid la problema iniţială!

11. Testează şi anticipează.

încearcă să accesezi din nou situaţia problematică. Ce este diferit de data aceasta? Uneori, nu vei mai putea să refaci imaginea negativă iniţială în acelaşi fel. Alteori, vei începe să vorbeşti despre problema respectivă la trecut.

Detectarea problemelor

Dacă transformarea radicală nu da roade, atunci:

4* Poate nu te-ai concentrat pe cauza adecvată. 4 Poate nu ai ales submodalităţile critice potrivite. 4 Poate imaginea ideală creată nu este suficient de atractivă sau poate nu are un impact destul de puternic.

Revino, verifică submodalităţile critice ale imaginii negative şi concepe o imagine pozitivă compatibilă. Transformarea radicală poate fi utilizată în orice sistem de reprezentare. Modelul de bază este după cum urmează:

4 Identifică situaţia problematică. 4 Identifică submodalităţile critice ale acestei situaţii. 4 Fă-ţi o reprezentare a situaţiei aşa cum ţi-ai dori-o — ca o persoană ce nu s-ar confrunta cu problema respectivă. Apelează la aceiaşi sistem reprezentaţional la care ai recurs în evocarea situa- ţiei-problemă.
4 Reprezintă-ţi problema cu ajutorul submodalităţilor critice şi fă-o asociată. Infăţişează-ţi reprezentarea ideală într-o manieră disociata prin submodalităţile opuse. 4 înlocuieşte foarte repede reprezentarea negativa cu cea dorită

.Caută un mecanism vizual specific care declanşează problema. Poate fi o cauză internă (ceva ce vezi cu ochii minţii) sau o cauză externă (ceva ce constaţi în realitatea exterioară). Tratează această cauză ca pe o imagine asociată.

3. Identifică două submodaiităţi critice ce ţin de imaginea problematică şi care ar putea avea un impact asupra ei.

Cele mai comune submodaiităţi sunt dimensiunea şi luminozitatea. Dacă sporirea acestor doi parametri face ca imaginea să aibă un efect mai mare, atunci aceste submodaiităţi sunt critice. Dacă nu se observă niciun impact, experimentează cu alte submodaiităţi vizuale. Cele două submodaiităţi alese trebuie să fie analoage, aşa cum sunt dimensiunea şi luminozitatea, astfel încât să poată fi amplificate continuu pe o scară largă de variabilitate.

4. Ieşi din starea astfel generată.

5. Elaborează-ţi o imagine în care să te vizualizezi într-o situaţie ideală.

Cum te-ai vedea dacă nu ai avea respectiva problemă? Ce fel de persoană ar putea rezolva cu uşurinţă această problemă sau poate nici nu ar avea această problemă de la bun început? Dacă ai fi în locul acelei persone, ai avea mai multe opţiuni şi te-ai bucura de aptitudini sporite. Echilibrează această imagine, fa-o credibilă şi separ-o de orice context anume. Verifică dacă imaginea este ecologică. „Trebuie să fie motivantă şi foarte atractivă. Fă din această imagine una disociată.

6. Ieşi din această stare.

7. Plasează toate imaginile în acelaşi cadru.

întoarce-te la imaginea problematică. Potenţează-i luminozitatea şi dimensiunea dacă acestea sunt submodalităţile tale critice. Asigură-te că imaginea este asociată. Fixează într-un colţ al acestei ... imagini cealaltă imagine a stării dorite; imaginea aceasta din urmă trebuie să prezinte submodalităţile opuse — trebuie, aşadar, să fie o imagine mică, întunecată şi disociată.

8. Transformă radical cele două imagini juxtapuse.

Schimbă brusc imaginea mică şi întunecată într-una luminoasă, şi de dimensiuni foarte mari care se extinde până umple tot cadrul vizual. în acelaşi timp, vizualizează imaginea negativă cum devine; tot mai ştearsă şi descreşte până nu mai rămâne nimic din ea. Operează acest lucru extrem de repede. Simultan, închipuie-ţi un - sunet care s-ar putea potrivi cu această strategie de transformare radicală (cum ar fi şfichiuitul unei lovituri de bici).

9. Ieşi vizual din această stare.

Deschide ochii, dacă îi aveai închişi, şi goleşte-ţi câmpul vizual. Uită-te la altceva.

10. Repetă strategia de transformare radicală şi ieşi de fiecare dată din starea rezultantă.

Fă acest lucru de cel puţin trei ori foarte repede. Asigură-te că ieşi din starea rezultantă după fiecare proces în parte, altfel rişti să revii rapid la problema iniţială!

11. Testează şi anticipează.

încearcă să accesezi din nou situaţia problematică. Ce este diferit de data aceasta? Uneori, nu vei mai putea să refaci imaginea negativă iniţială în acelaşi fel. Alteori, vei începe să vorbeşti despre problema respectivă la trecut.

Detectarea problemelor

Dacă transformarea radicală nu dă roade, atunci:

4» Poate nu te-ai concentrat pe cauza adecvată. <1 Poate nu ai ales submodaiităţile critice potrivite. 4 Poate imaginea ideală creată nu este suficient de atractivă sau poate nu are un impact destul de puternic.

Revino, verifică submodaiităţile critice ale imaginii negative şi concepe o imagine pozitivă compatibilă. Transformarea radicală poate fi utilizată în orice sistem de reprezentare. Modelul de bază este după cum urmează:

4 Identifică situaţia problematică. 4 Identifică submodaiităţile critice ale acestei situaţii. 4 Fă-ţi o reprezentare a situaţiei aşa cum ţi-ai dori-o — ca o persoană ce nu s-ar confrunta cu problema respectivă.

Apelează la acelaşi sistem reprezentaţional la care ai recurs în evocarea situa- ţiei-problemă.
i Reprezintă-ţi problema cu ajutorul submodalităţilor critice şi fă-o asociată. înfăţişează-ţi *reprezentarea* ideală într-o manieră disociată prin submodaiităţile opuse. 4» înlocuieşte foarte repede reprezentarea negativă cu cea dorită.
4 Ieşi din dispoziţia astfel creată şi repetă procedeul de cel puţin cinci ori, ieşind din starea rezultantă după fiecare transformare radicală.: *Í* Verifică.

Disocierea vizuală/kinestezică

Cei care nu ţin minte trecutul sunt condamnaţi să-l repete.
George Santayana

Uneori nu învăţăm din experienţele trecute pentru că nu dorim să revenim asupra lor. Pot fi lucruri dureroase, a căror amintire nu provoacă plăcere — ceea ce înseamnă că ni le amintim într-un mod asociat. Pot fi atât de dureroase încât nu dorim cu niciun chip să ne gândim la ele. Câteodată aceste lucruri pot fi atât de rele, încât preferăm să ne blocăm complet sistemul de reprezentare vizuală, pentru a evita ca vreodată să ne confruntăm din nou cu acea imagine atât de neplăcută. Atunci, am putea măcar să spunem că nu suntem conştienţi de existenţa vreunei imagini interioare. Asta ne protejează de durerea aferentă, dar sacrifică posibilitatea noastră de a lucra cu un sistem complet de reprezentare.

Disocierea vizuală/kinestezică separă sentimentele de imagini, astfel încât să te poţi raporta fără tensiune la amândouă. Această strategie a fost utilizată cu succes pentru a trata:

accidente şi răni fobii
tulburări post-traumatice pe sistem nervos
victime de război traumatizate (a fost folosită la Sarajevo în 1999, pentru a ajuta victimele de război)
abuzul emoţional şi sexual

De asemenea, tehnica poate fi utilizată pentru a şterge amintiri dureroase din sistemul auditiv, dar este întrebuinţată cu precădere în cazul sistemului vizual, pentru că în acest punct se formează de obicei sinesteziile dureroase.

Este dificil de aplicat tehnica de unul singur, pentru că evenimentul pe care vrei să o aplici poate fi foarte neplăcut şi, prin urmare, delicat de tratat pe cont propriu. Principalii paşi sunt:

1. **Stabileşte un raport cu subiectul tău şi adaptează-te la natura experienţei lui.**
2. **Fixează drept garanţie o ancoră de siguranţă pe care să o poată folosi pentru a ieşi din aplicaţie, dacă experienţa devine prea greu de suportat.**
3. **Ajută-l să se disocieze de imaginea dureroasă analizată şi modifică submodalităţile critice care conferă imaginii negative un impact atât de puternic.**
4. **Anulează amintirea neplăcută schimbând submodalităţile şi aju- tându-l pe subiect să privească din nou evenimentul disociat, astfel încât să înveţe cum să se raporteze la această amintire.**
5. **Găseşte resursele potrivite din situaţia respectivă şi transpune-le în acea experienţă.**
6. **Anticipează.**

Disociindu-te de amintirea evenimentului trecut şi dizolvând sinestezia corespunzătoare, poţi vedea evenimentul într-o lumină nouă şi te poţi, aşadar, distanţa de el. Aceasta nu reprezintă o negare a realităţii. Nu negi faptul că evenimentul s-a produs. Ştii ce s-a întâmplat, dar acum îl tratezi altfel şi eşti în stare să mergi mai departe. Nu mai constituie o problemă care ţine de prezent.

învăţarea din experienţă

Iată o excelentă metodă de învăţare din experienţele dureroase prin care ai trecut şi care

îţi va permite să nu mai faci aceeaşi greşeală. Acest model funcţionează pentru orice tip de experienţă neplăcută, cu excepţia fobiei şi a traumei. Pentru acestea va trebui să aplici strategia rapidă de eradicare a fobiei.

Partea întâi

4 Gândeşte-te la un eveniment neplăcut din viaţa ta.

4 Pe măsură ce faci acest lucru, asigură-te că te vezi în acea situaţie ca şi cum te-ai uita la televizor sau pe un ecran de cinema.

4 Nu te implica în experienţa respectivă.

4 Pe măsură ce priveşti cum se derulează amintirea din acest punct de vedere, observă ce se întâmpla în acele momente, dacă alţi oameni au contribuit prin faptele lor j la producerea acestui eveniment şi cum de a fost imposi- bil pentru tine să controlezi fiecare aspect al situaţiei.

4 Observă ce făceai atunci.

4 Ce încercai să realizezi?

4 Revino la momentul prezent. Ce poţi învăţa din acel incident, aşa încât să nu se mai repete?

Partea a doua

Când te gândeşti la acea experienţă, ce ai vrea să se fi întâmplat în locul a ceea ce s-a întâmplat de fapt?

4 Imaginează-ţi că faci acum ceea ce ai fi vrut să se întâmple atunci. Păstrează o atitudine disociată, aşa încât să te poţi privi acţionând în acea situaţie ca pe un ecran mental.

4 Retrăieşte incidentul în imaginaţia ta, dar acum vizuali- zează-te făcând ceva diferit de ceea ce ai făcut şi observă cum situaţia se soluţionează mult mai bine.

4 Dacă eşti mulţumit de această nouă versiune, închipuie-ţi că pătrunzi în acea situaţie şi o retrăieşti acţionând aşa cum ai vrea, menţinând de data asta o postură asociată, întoarce-te la acel moment, privind totul cu ochii tăi, acţionând conform dorinţei tale şi obţinând rezultatul pe care l-ai vrut.
4 Apoi goleşte-ţi ecranul mental.
4 Parcurge acest procedeu de cel puţin zece ori, retrăind evenimentul aşa cum ai fi preferat să se întâmple şi golindu-ţi ecranul mental la sfârşitul fiecărei repetiţii a strategiei. (Poţi să o execuţi repede.)

Reţine ce ai învăţat din acel incident pentru a-ţi fi de ajutor în viitor. Lasă în urma ta durerea provocată de incident. Tratează similar şi alte experienţe negative pe care le-ai mai avut.

Aminteşte-ţi-le ca incidente separate. Vizualizează-te înapoi în situaţia respectivă şi învaţă ce poţi din aceste situaţii, pentru a evita altele similare în viitor.

Partea a treia

Acum gândeşte-te la o situaţie care a decurs bine pentru tine.
4 Reîntoarce-te în timp la acea situaţie, privind-o cu ochii tăi şi resimţind toate senzaţiile pozitive. Fii asociat cu acel context. 4 Bucură-te de amintire.
4 Observă lucrurile pe care le-ai făcut şi care au dus la succesul momentului respectiv. 4 Ce anume ai făcut ca situaţia să fie un succes?

Câte situaţii similare îţi vin în minte? Au ceva în comun? Cum poţi învăţa ceva din acele evenimente pentru a putea repeta încă

şi mai multe situaţii de acest tip în viitor? Există vreo situaţie în viitorul apropiat de care ai putea profita în acelaşi fel? Cât de bine ar fi dacă ai face toate acestea în mod constant?

O strategie rapidă de eradicare a fobiei/traumei

O fobie este o reacţie prezentă la o experienţă intens traumatică din trecut. Frica este ancorată de obiectul, animalul sau situaţia care a cauzat-o iniţial. Persoana afectată ştie că fobia nu este raţională, dar sentimentul de anxietate este atât de intens încât se vede forţată să evite climatul care declanşează fobia. ■ Fobiile constituie o problemă deloc de neglijat. Sunt o reacţie foarte puternică care depinde de o experienţă unică. Este posibil să utilizezi aceeaşi structură pentru a-ţi induce sentimente pozitive intense în legătură cu o persoană sau un obiect dacă ai ca punct de plecare o capacitate de învăţare bine confn gurată.

Această strategie aplică disocierea V/K la orice tip de fobie sau de traumă. Aici, strategia este descrisă ca o aplicaţie asupra unei alte persoane.

1. **Stabileşte un raport cu subiectul tău.**
2. **Cere-i să se gândească la fobia lui *repede şi fără să se implici foarte mult.* Aceasta îţi va permite să calibrezi starea corespunzătoare printr-o observare atentă a fiziologiei lui. 1**
3. **Fă-l pe subiect să iasă din starea generată! i**
4. **Fixează o „ancoră de siguranţă". Alege o stare pozitivă foarte puternică legată de o experienţă pe care şi-o aminteşte subiectu şi care-l făcea să se simtă bine şi în siguranţă. Fixează aceast dispoziţie printr-o ancoră kinestezică pe braţul lui. Spune-i d dacă trebuie vreodată să oprească procesul şi să se întoarcă l starea prezentă, va**

avea acea ancoră la dispoziţie. Poţi menţin ancora respectivă pe tot parcursul strategiei sau poţi să o foloseş când ai nevoie.

5. **Stabileşte o poziţie disociată cerându-i subiectului să se închipui ca într-o piesă de teatru sau ca şi cum s-ar vedea la televizor. An control deplin asupra filmului şi a felului în care este difuzat. Poat vrea să vadă filmul în alb şi negru, poate preferă o imagine micăj neclară — el însuşi controlează submodaiităţile critice ale imagini**
6. **Cere-i partenerului de experiment să aleagă un film din viaţa lu care să conţină trauma sau prima experienţă puternică ce a stat l baza fobiei. Nu este întotdeauna posibil să evoci chiar prim împrejurare care a declanşat fobia, dar fă-l să se gândească la moment cât mai intens şi cât mai apropiat de ocazia iniţială, cât îşi poate aminti.**

Ajută subiectul să menţină starea disociată. Cere-i să vizioneze filmul. Cere-i să se vizualizeze pe ecranul mental exact din momentul premergător începerii filmului (când era încă în siguranţă) până la momentul care urmează incidentului respectiv (când era din nou în siguranţă). Poate fi de ajutor ca subiectul să vadă filmul în alb şi negru pe un ecran mental minuscul, dacă dimensiunea şi culoarea reprezintă submodalităţi critice pentru el. Dacă este necesar, amplifică procedeul disocierii — cere-i *să se privească cum se urmăreşte* pe ecran. Menţine această stare folosind un limbaj adecvat: „Aici şi acum, în timp ce urmăreşti acea persoană pe ecran acolo şi atunci...”

Etapa este completă când subiectul poate urmări acest incident pe ecran fără să intre în starea de fobie. Urmăreşte-l cu atenţie. Teoretic, ai calibrat starea încă din pasul numărul doi.

7. **Ieşi din starea respectivă.**
8. **Ajută-l pe subiect să înveţe din acea experienţă. Ce a fost important de reţinut? A găsit ceva pozitiv în legătură cu experienţa sau cu fobia?**
9. **Spune-i subiectului să oprească derularea filmului la sfârşit. Acum fă-l să se asocieze cu filmul la acel**

punct şi să-l deruleze *înapoi rapid* până la început, rămânând asociat în tot acest timp.

10. **Ieşi din dispoziţia astfel generată.**
11. **Repetă paşii numărul nouă şi zece de două ori, aşa încât să se asocieze de cel puţin trei ori cu filmul care se derulează rapid înapoi.**
12. **Verifică strategia şi anticipează. Cum se simte subiectul acum? Uneori, în acest moment, este posibil şi chiar adecvat să verifici dacă fobia mai persistă. Fobia ar trebui să fi dispărut deja sau, în orice caz, ar trebui să se fi diminuat.**
13. **Fă verificarea ecologică. Dacă fobia a fost severă şi a afectat multe aspecte ale vieţii pacientului, poate va fi nevoie să regân- dească felul în care acţionează în anumite situaţii sociale. De pildă, teama de spaţii deschise poate i-a limitat considerabil viaţa socială. Va fi probabil necesar să îi oferiţi resurse suplimentare pentru a trata aceste chestiuni de ecologie. Mai sunt şi conside- raţiile de siguranţă. Dacă pacientul a avut o fobie faţă de şerpi, poate că în urma strategiei a scăpat de fobie, dar, în continuare, ar trebui să aibă o atenţie potrivită pentru aceste vietăţi, chiar combinată cu puţină teamă. La urma urmei, teama este o reacţie naturală — şerpii pot fi periculoşi.**

Linii temporale

Una dintre cele mai fascinante aplicaţii ale submodalităţilor este felul în care experimentăm timpul. Ce este timpul? Aceasta întrebare a preocupat cele mai fascinante minţi de-a lungul istoriei şi probabil va continua să-i preocupe pe savanţi încă multă vreme de acum încolo, până când nu le va mai rămâne timp să se lupte cu această problemă.

Cum experimentăm timpul? Cum ne raportăm la el? Dacă eşti atent la felul în care descriem timpul, vei constata că de obicei îl percepem ca pe o linie care se desfăşoară din trecut spre viitor. Vorbim despre „o perioadă

lungă de timp", „o perioadă scurtă de timp", „timpul care se întinde în faţa noastră"... Avem trecutul „îndepărtat" şi viitorul „apropiat".

Subiectivitatea noastră percepe timpul ca pe o distanţă.

Configurarea unei linii temporale

Poate nu ştim ce este timpul, dar cu siguranţă ştim cum să-l măsurăm. Imaginează-ţi cercul unui cadran de ceas. Imagi- nează-ţi mişcarea de fiecare zi a limbilor ceasului pe suprafaţa cadranului. Acum, închipuie-ţi că iei cadranul cu numerele de pe el şi că îl desfaşori cum ai face cu un ghem de lână, întinzând firul de lână până departe şi trasând astfel o linie. Apoi, închipuie-ţi că te plimbi de-a lungul acelei linii. Aceasta este o metodă de a vizualiza cum ne deplasăm prin timp.

Dacă ai avea o „linie temporală", unde ar fi trasată?

Dacă ar trebui să indici încotro este trecutul, în ce direcţie ai indica?

Unde este viitorul?

Acum leagă cele două puncte. *Aceasta este linia ta temporală.*

Poţi configura liniile temporale ale altor indivizi cu întrebări similare. Urmăreşte-le limbajul corporal pe măsură ce răspund la întrebări. Pot spune că nu ştiu unde este trecutul sau viitorul, dar apoi e probabil să schiţeze gesturi într-o anumită direcţie. Cei mai mulţi oameni nu sunt conştienţi de linia lor temporală decât dacă au parcurs deja un *training* NLP adecvat.

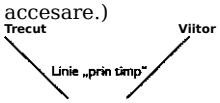
în timp şi prin timp

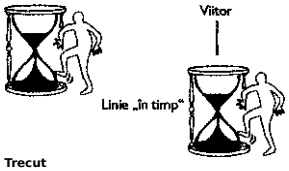
Te poţi raporta la linia ta temporală în doua feluri — „în timp" şi „prin timp".

O linie, „în timp" trece prin corpul tău. Oamenii cu o astfel de linie temporală sunt

asociaţi cu linia lor temporală în momentul „acum”. Adesea, trecutul se va afla în spatele lor, iar viitorul se va afla în faţa lor.

O linie „prin timp” se situează în afara corpului tău. Deseori, trecutul e localizat de-o parte şi viitorul de cealaltă parte. (în culturile occidentale, trecutul este în general la stânga şi viitorul este la dreapta, pentru că în majoritatea limbilor se citeşte de la stânga la dreapta şi această direcţie se întâlneşte şi la semnalele de accesare.)





O linie temporală „în timp” sau una „prin timp” sunt o | chestiune de opţiune, deşi mulţi oameni tind să recurgă cu | precădere la una din ele.

ÎN TIMP

De îndată ce eşti conştient de natura liniei tale temporale şi ol poţi utiliza cu suficientă flexibilitate, poţi alege pentru ce activi-i taţi să foloseşti fiecare tip de linie temporală în parte.

PRIN TIMP

Linia temporală îţi trece prin corp. Linia temporală trece pe lângă corpul tău.

Eşti asociat în momentul „acum[1]

Eşti disociat de momentul „acum”. Eşti conştient de trecerea timpului.

Nu îţi dai seama că trece timpul.

Ai tendința să ai amintiri asociate. Tinzi să ai amintiri disociate.
Nu obișnuiești să planifici lucrurile. Ai tendința să planifici lucrurile dinainte.
Eviți termenele limită sau nu reușești Ești conștient de termenele limită și .j să le respecți. reușești să le respecți.

Cum folosim liniile temporale

Intervenţiile asupra liniilor temporale sunt foarte puterni< când vine vorba să ajuţi oamenii să-şi acceseze resurse, să-î creeze o imagine fascinantă despre viitor şi să-şi orgi vieţile.

4 *Managementul timpului.* O linie „în timp" este recomandată c vrei să te bucuri de momentul de față. O linie „prin timp" esențială când planifici lucruri, când îți organizezi timpul și < privești spre viitor. Ceea ce este ironic în legătură cu multe curs despre managementul timpului este că ele sunt concepute < către persoane care dețin deja o viziune „prin timp" pentru i persoane care și ele împărtășesc o viziune „prin timp".
cursuri nu par foarte logice pentru oamenii a căror percepție predominantă este „în timp", deși aceștia din urmă sunt cei care au nevoie de instrumente pentru o cât mai eficientă administrare temporală. Aptitudinea fundamentală în privința organizării timpului este să poți să ți-l planifici folosind metoda „prin timp". 4 *Cum te raportezi ia trecut și cum accesezi resursele*. Oamenilor care-și adună toate impresiile din trecut în spate li se va părea dificil să acceseze resurse din experiențe trecute. Cei al căror trecut se desfășoară imediat în fața ochilor fac de obicei eforturi foarte mari pentru a scăpa de amintiri. Acestea le blochează literalmente viziunea asupra viitorului. *i Cum privești spre viitor.* O persoană care cultivă imagini mari și luminoase ar trebui să aibă mereu în fața ochilor imaginea unui viitor fascinant. Unii oameni a căror linie temporală le plasează viitorul în spatele lor se confruntă cu dificultăți când trebuie să planifice activități sau să se motiveze. Sunt ca șoferii care se uită în oglinda retrovizoare pentru a se deplasa înainte. 4> *Liniile temporale au submodalități critice.* Amintirile și planurile sunt deseori stocate ca imagini pe linia

temporală. Distanţa este îndeobşte o submodalitate critică. Cu cât imaginea este mai aproape, cu atât distanţa ei faţă de momentul prezent este mai mică. Uneori, imaginea este mai aproape de momentul prezent cu cât este mai mare şi mai luminoasă (deşi acesta poate fi şi un rezultat al perspectivei). 4 *Ecologie.* Simţul timpului este crucial pentru identitatea noastră. Reorganizarea liniilor temporale este o metodă eficientă de a modifica realitatea unei persoane. De fiecare dată când operezi schimbări asupra liniei tale temporale sau a altei persoane, asi- gură-te că transformările sunt ecologice.

Cum configurăm o linie temporală

Liniile temporale pot fi imaginate, dar este adesea mai uşor şi mai durabil să-i dai liniei temporale o dimensiune fizică fixând-o în spaţiu, astfel încât să te poţi deplasa dinspre trecut spre viitor, şi înapoi. Poţi folosi această tehnică ori de câte ori trebuie să te gândeşti la experienţe trecute, să planifici obiective viitoare sau să ajuţi pe altcineva să facă aceste lucruri.

Cum te deplasezi de-a lungul liniei temporale

4 Unde este situată linia ta temporală? Arată înspre trecut Acum indică spre viitor. Imaginează o linie care uneşte cele două puncte.

4 Imaginează-ţi că linia se află trasată pe podea. Orien- teză-te în aşa manieră, încât să te afli pe linia temporală cu faţa spre viitor. Cum arată viitorul? Cât de departe pare să se întindă?

4 Acum uită-te înapoi de-a lungul liniei înspre trecut. Cum arată? Cât de departe pare să se întindă?

4 Păşeşte dincolo de linia temporală şi cuprinde-o pe toată cu privirea. Acum eşti într-o poziţie „prin timp”, într-o meta-poziţie faţă de linia ta temporală.

Ce părere ai despre ea? Ce poţi să afli uitându-te Ia ea?

4 Acum revino pe linia temporală. Deplasează-te înapoi spre trecut, observând amintirile benefice foarte puternice pe care le descoperi plimbându-te pe linie. Opreşte-te când crezi că ai mers suficient de departe. Apoi, mergi înainte, aducând cu tine, în momentul prezent, toate acele experienţe şi resurse pozitive ca o prezenţă din trecut. Cum te simţi acum?

4 Gândeşte-te la un obiectiv viitor pe care doreşti să-I atingi. Păşeşte în viitor până la punctul în care vrei ca acel obiectiv să se îndeplinească. Uită-te înapoi din acel punct viitor spre momentul „acum" şi închipuie-ţi paşii şi etapele de parcurs pentru a ajunge de la „atunci" (acum) la „acum" (viitorul). Revino în prezent cu acea cunoaştere în legătură cu felul în care să-ţi atingi scopul.

Limbajul temporal

Poţi afla multe lucruri în legătură cu felul în care gândesc oamenii despre timp ca şi despre submodalităţile lor critice observând limbajul lor. De exemplu:

„Era într-un trecut îndepărtat şi foarte incert." „Are un viitor luminos în faţă." „Mă aşteaptă înainte o vacanţă formidabilă." „Lasă chestiunea asta înapoi, uită de ea."

„Timpul este pe terminate.” „Am timpul de partea mea.”

Timpul este atât de important, încât îl folosim pentru a ne organiza limbajul. Verbele pot fi la trecut, prezent sau viitor, în funcţie de natura acţiunii, dacă aceasta s-a încheiat, este în curs de desfăşurare sau va avea loc.

Timpurile verbale pot fi utilizate pentru a plasa o chestiune în trecut, de pildă:, Asta a fost o problemă, nu-i aşa?”

Observă cât de diferită este această experienţă de: „Asta este o problemă, nu-i aşa?”

Şi: „Asta chiar va fi o problemă, nu-i aşa?” Ultimul exemplu este o presupunere mai puţin utilă pentru că, dacă e să răspunzi la această întrebare, trebuie să accepţi şi presupunerea că problema va persista în viitor.

Apelăm la adverbe şi conjuncţii pentru a nuanţa şi mai mult capacitatea noastră de a plasa o acţiune în timp, de pildă, „înainte”, „după”, „în timpul”, „când”, „până când”, „în vreme ce”, „simultan”, „anterior”, „ulterior”.

Aceşti termeni ne poziţionează şi ne afectează experienţa. De exemplu, observă în ce fel te afectează următoarele fraze:

„înainte să ieşi, vreau să mă ajuţi.” „După ce ieşi, vreau să mă ajuţi.”

„înainte să ieşi, dar după ce ai luat micul dejun, vreau să mă ajuţi.”

PLAN DE ACŢIUNE

1. Câteodată, NLP pare că nu se ocupă de altceva decât de rezolvarea de probleme. Nu este chiar aşa. „Problemă” ' este îndeobşte un cuvânt negativ. Dar NLP ne arată că este vorba doar de o diferenţă între ceea ce ai şi ceea ce ; vrei. Când nu-ţi place ce ai şi vrei să scapi de toate

aceste lucruri care nu-ţi sunt pe plac, atunci te confrunţi cu o problemă de remediere. Mulţi oameni folosesc termenul „problemă" pentru a desemna probleme de remediere. Totuşi, când eşti mulţumit cu ceea ce ai, dar vrei ceva şi mai bine, atunci te confrunţi cu o altă categorie de „pro-; bleme" — probleme generative. Acestea din urmă sunt de preferat primelor.

<

Când ai ceva care te mulţumeşte, poţi să îmbunătăţeşti şi mai mult lucrul respectiv schimbând submoda- litătile.4 Gândeşte-te la o amintire plăcută. Fii atent la submo- ■ dalităţi. Poţi să faci amintirea încă şi mai plăcută? j 4 Modifică submodalităţile şi observă efectul. <J> Fă imaginea mai mare, mai luminoasă şi adu-o mai aproape. Contribuie toate aceste schimbări la realiza- rea unei amintiri mai agreabile? I 4 Experimentează cu submodalităţile amintirii până când reuşeşti să o faci cât mai plăcută cu putinţă. ,i 2. Găseşte-ţi propria linie temporală.

Pe măsură ce îţi priveşti linia temporală, cum te ajută asta să înţelegi felul în care te gândeşti la trecut şi la viitor?

De pildă, cineva cu o linie temporală trecută foarte scurtă trebuie sa îngrămădească multe evenimente într-un spaţiu îngust şi probabil îşi va aminti cu dificultate când anume s-a întâmplat un anumit lucru. Cineva cu o linie temporală a viitorului foarte scurtă poate avea probleme

contemplând un moment îndepărtat din viitor, sau înghesuie tot ce va avea loc într-un spaţiu redus şi va pierde astfel perspectiva. (Lungimea liniei temporale a viitorului nu are nicio legătură ezoterică cu lungimea vieţii tale! Dacă linia temporală a viitorului este scurtă, asta înseamnă probabil că ţi se pare dificil să planifici lucruri care urmează să aibă loc.)

Linia ta temporală nu ţi-a fost fixată la naştere odată pentru totdeauna. Tu ţi-ai creat-o. Deci depinde de tine să o schimbi. Ai în vedere flexibilitatea şi posibilitatea de a opta — cu siguranţă vei vrea să ai o viziune „în timp", pentru a te bucura de activităţi plăcute, dar vei avea, de asemenea, nevoie de o poziţie „prin timp", pentru a putea planifica activităţi pentru viitor.

Oricare dintre cele două percepţii predomină în cazul tău, experimentează cu ambele după cum urmează:

4 Imaginează-ţi că păşeşti pe linia ta temporală.

4 Dacă eşti în postura „prin timp", închipuie-ţi că te plasezi pe linia ta temporală aşa încât aceasta să treacă prin centrul corpului tău. Cum te simţi? Probabil că te simţi mult mai implicat în momentul de faţă, mult mai ancorat de „acum". Acum ieşi de pe linia temporală.

4» Dacă ai o viziune „în timp", imaginează-ţi că păşeşti alături de linia ta temporală, şi că vezi cum aceasta trece pe lângă corpul tău. Probabil că acum te simţi mai obiectiv, mai capabil să surprinzi o imagine de ansamblu. După aceea, păşeşte din nou pe linia temporală.

Tu ai posibilitatea de a alege. A fi „în timp" sau „prin timp" sunt stări şi resurse care depind de ceea ce vrei să faci.

3. Vizionează filmul *Cercul poeţilor morţi (Dead Poets Society*), avându-i în distribuţie pe Robin Williams şi Ethan Hawke, chiar dacă l-ai mai văzut. Cum procedează personajul interpretat de Robin Williams pentru a schimba semnificaţia poeziei în timpul cursului său? Cum se schimbă submodalităţile ce ţin de ideea de „poezie" pe măsură ce filmul se derulează?

Ascultă-ţi vocea internă. Este vocea ta? Din ce direcţie pare să vină? Cât de tare este? Cum ai putea s-o faci mai agreabilă, astfel încât să fie o plăcere să o asculţi? Vorbeşti cu tine de parcă ţi-ar plăcea efectiv să stai de vorbă cu tine

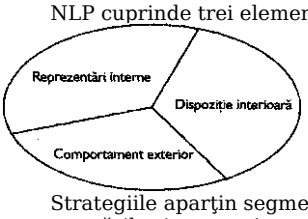
?CAPITOLUL 8

Strategii

NLP utilizează ideea de strategie într-un mod cu totul special. Termenul nu are sensul lui obişnuit de plan bine pus la punct pe termen lung. În NLR strategiile subliniază *cum* anume facem ceea ce facem pentru a ne atinge obiectivele.

O strategie este o secvenţă de reprezentări care duc la un rezultat.

NLP cuprinde trei elemente:



Strategiile aparţin segmentului reprezentărilor interne. Acestea combină

sistemele de reprezentare cu rezultatele. Folosim în mod constant sistemele noastre reprezentaţionale pentru a concepe şi a ne planifica acţiunile. Strategiile sunt acele secvenţe de gândire pe care le utilizăm pentru a ajunge la scopurile propuse.

Strategiile au trei ingrediente de bază:

1. **Un obiectiv**
2. **O înşiruire de sisteme reprezentaţionale**
3. **Submodalităţile sistemelor reprezentaţionale**

Gândeşte-te la o strategie ca la o reţetă de prăjituri. Ai nevoie de ingredientele de bază (sistemele de reprezentare), specificarea calităţii şi cantităţii ingredientelor (submodalităţile) şi vei folosi toate acestea pentru a obţine deliciosul rezultat final (obiectivul).

Operarea într-o anumită ordine este de maximă importanţă în cazul strategiilor, la fel cum este şi în cazul gătitului. Poţi să ştii exact câtă făină să adaugi la amestecul pe care trebuie apoi să-l pui la copt, dar contează foarte mult dacă adaugi faina înainte sau după ce pui prăjitura în cuptor!

Strategiile se produc foarte repede, adesea fără să fim conştienţi de ele. Ele ne modelează gândirea. Putem să folosim aceeaşi strategie ca să ne gândim la diverse lucruri. De exemplu, cu toţii avem o strategie de luare a deciziilor la care apelăm în cazul hotărârilor pe care le facem în fiecare zi, de la cele banale în legătură cu ce haine vom purta azi până la cele foarte importante cum ar fi schimbarea profesiei. Există cinci categorii principale de strategii:

Strategii decizionale: **cum ne hotărâm asupra cursului unei acţiuni**

dintr-un număr de opţiuni pe care le avem la dispoziţie ***Strategii motivaţionale:*** **cum ne motivăm să acţionăm** ***Strategii de confirmare a realităţii:*** **cum decidem ce este real şi ce**

anume să credem *Strategii de învăţare:* cum asimilăm noile informaţii *Strategii de memorare:* cum ţinem mint

eStrategiile explică diferenţele dintre oameni. O persoană pare să aibă o memorie mai bună decât altă persoană şi acest lucru se poate datora faptului că prima foloseşte o mai bună **strategie de** memorie decât a doua. Unii oameni se pricep foarte bine la luarea deciziilor, în timp ce alţii sunt deficitari la acest **capitol.** Mai mult, chiar **şi** deciziile pe care le iau primii sunt bune. Cu ajutorul NLP poţi să-ţi modelezi strategia decizională **astfel** încât să ajungă comparabilă cu cea a conducătorilor de elită şi apoi poţi să predai această strategie oricui este dispus să înveţe.

Strategiile duc la schimbări generative. Dacă indici unei persoane o strategie decizională mai bună, atunci ajuţi acea persoană în multe aspecte din viaţa ei, nu doar în cazul unei decizii pe care trebuie să o ia în momentul respectiv, oricât de importantă ar fi aceea. Când predai unui copil o strategie de ortografiere, aceasta îl va ajuta să ortografieze orice cuvânt. Toate tehnicile NLP pot fi înţelese în termeni de strategii.

Strategiile funcţionează întotdeauna. Invariabil vei obţine un rezultat cu ajutorul lor. Dacă ele duc la un rezultat pe care nu-l doreşti, nu da vina pe strategie, ci încearcă s-o înţelegi, să o adaptezi sau chiar să o schimbi cu una care funcţionează şi mai bine. Strategiile sunt ca numerele de telefon — o înşiruire care te conduce la un rezultat. Dacă formezi un număr greşit, nu învinui persoana de la celălalt capăt al firului! Verifică numărul, asigură-te că îl ai pe cel corect şi formează-l din nou.

Cum folosim strategiile

Lucrul cu ajutorul strategiilor produce modificări generative puternice atât pentru tine,

cât şi pentru ceilalţi, pentru că ele se referă la felul în care tu acţionezi. Când schimbi o strategie, de fapt îţi schimbi reacţia faţă de situaţii dintre cele mai diferite. Strategiile pot fi folosite în:

i Modelarea personalităţii. **Acest proces presupune în mare parte să**

descoperi strategia mentală folosită de o anumită persoană.

Această strategie, împreună cu valorile, convingerile şi fiziologia respectivei persoane, îţi înfăţişează structura metodei prin care acea persoană obţine rezultatele dorite. 4

Schimbarea convingerilor. **Cu toţii avem o strategie a formării con- j vingerilor pe care o folosim pentru a decide ce anume să credem. Dacă schimbi metoda prin care alegi ce să crezi, acest lucru repre- | zintă în sine o schimbare mult mai puternică decât schimbarea unei ; singure convingeri sau chiar a fiecărei convingeri în parte.**

;

4 ***învăţarea.*** **Poţi alege şi implementa strategii pentru a învăţa anumite discipline concrete cum ar fi matematica sau ortografierea. ; Poţi, de asemenea, utiliza strategii pentru a memora mai repede şi j mai uşor.**

<

4 ***Vânzări.*** **Toţi clienţii au o anumită strategie de cumpărare — felul . în care decid ce şi când să cumpere. Agenţii de vânzări pot să j găsească strategia clientului şi să-şi prezinte produsul în aşa fel v încât să corespundă strategiei cumpărătorului. în acest scop, este ' mult mai bine să nu ai o strategie fixă de vânzare. Strategia care funcţionează cel mai bine este cea care se potrivește cu strategia ' de cumpărare a clientului.**

, i

4» ***Terapie.*** **Totul se prezintă ca rezultat al unei strategii — inclusiv limitările noastre, problemele, temerile,**

**îngrijorările şi fobiile. Prin i identificarea strategiei cuiva poţi afla cum îşi creează o anumită ; problemă, după care poţi să modifici strategia pentru a elimina problema. **

4 *Motivaţie.* Cu toţii avem propria noastră strategie motivaţională. : Unele nu sunt foarte eficiente, în special cele care presupun o voce interioară care te sâcâie încontinuu sau cele care îţi indică imagini ! luminoase cu consecinţele groaznice care pot apărea dacă nu îndeplineşti o anumită sarcină. Există multe strategii motivaţionale excelente pe care poţi să le foloseşti.

>]

4 *Strategii decizionale.* Fiecare decizie luată are la bază aceeaşi strategie. Poţi îmbunătăţi calitatea fiecărei decizii cu o bună strategie decizională.

4» *Mâncatul sănătos.* Cu toţii avem o strategie privind ce şi cum mân- : căm. Modificarea acestei strategii poate fi soluţia pentru un regim alimentar sănătos şi pentru pierderea din greutate.

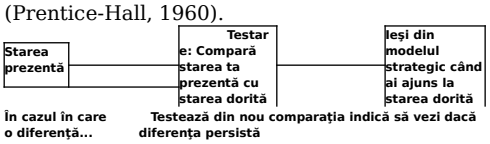
Toate tehnicile NLP pot fi considerate strategii. Poţi să-ţi elaborezi propriile tehnici NLP când ştii cum să lucrezi cu strategiile.

Modelul TOTI

TOTI este un model strategic fundamental pentru NLP. Toate strategiile se încadrează în formatul TOTI.

TOTI ***este abrevierea de la Testare — Operare — Testare — Ieşire***

Acest model a fost derivat de către specialiştii NLP din lucrările lui Karl Pribram, George Miller şi Eugene Gallanter, aşa cum putem constata în cartea lor *Plans and the Structure of Behaviour* (Prentice-Hall, 1960).


Starea prezentă
Testare: Compară starea ta prezentă cu starea dorită
Ieşi din modelul strategic când ai ajuns la starea dorită
În cazul în care o diferenţă...
Testează din nou comparaţia indică să vezi dacă diferenţa persistă

' t
Operare: Acționează în așa fel, încât să ' reduci diferența

Modelul TOTI

Modelul TOTI începe cu un obiectiv — ce încerci să realizezi? Valorile sunt, de asemenea, incluse în acest format — vrei să realizezi ceva care este important pentru tine în acel moment.

Testul este comparaţia dintre starea ta prezentă şi starea dorită.

Atingerea unui obiectiv înseamnă reducerea diferenţei dintre starea prezentă şi starea ideală, astfel încât prin *operare* înţelegem acţiunea pe care o efectuăm pentru a reduce acea diferenţă. Operaţiile generează alternative, adună informaţii şi modifică starea prezentă pentru a o aduce mai aproape de starea dorită.

Pentru a afla la ce operaţii recurge o persoană, trebuie să pui întrebări de genul:

„Ce faci pentru a atinge acel obiectiv?”
„Ce paşi şi etape anume parcurgi?”
„Ce alte opţiuni ai dacă nu reuşeşti de prima dată?”
„Ce faci când te confrunţi cu probleme sau dificultăţi neaşteptate?”

Rolul celui de-al doilea *test* este să verifici dacă acţiunea a redus diferenţa dintre starea prezentă şi starea dorită.

Ieşirea are loc atunci când nu mai există nicio diferenţă între starea prezentă şi starea dorită — aşadar, obiectivul a fost atins. Modelul TOTI include câteva principii NLP:

i Comportamentul este mai mult decât o simplă reacție la un stimul, i Comportamentul are un anumit scop. i Reacționăm la diferențe, nu direct la rezultate sau la cauze, i Orice acțiune își are originea în încercările de a reduce diferența

dintre starea prezentă și starea dorită până la zero. i Cu cât avem mai multe opțiuni (operații), cu atât avem mai multe

şanse să ne atingem rezultatele. 4< Fiecare pas parcurs încorporează un feedback care ne arată dacă operaţia efectuată a redus sau nu diferenţa. Feedbackul ne oferă informaţii în legătură cu ce trebuie să facem în continuare pentru a reduce diferenţa.
4< Pasul final sau ultimul feedback ne informează că obiectivul a fost

îndeplinit, aşa că ieşim din formatul TOTI. i Acţiunile complexe cuprind numeroase modele TOTI diferite, toate funcţionând simultan şi succesiv. Multe strategii constau din TOTI grupate împreună.

Aplicarea contrastivă a modelelor TOTI

Aceasta este o metodă de aplicare a analizei contrastive asupra felului în care te ocupi de două situaţii, una în care obţii rezultatul dorit şi alta în care nu obţii ceea ce ţi-ai propus. Prima utilizează un TOTI eficient, iar cea de-a doua un TOTI ineficient. Comparând şi contrastând cele două situaţii, poţi să transferi resurse dintr-una în cealaltă.

Poţi să faci acest exerciţiu pe cont propriu, deşi este mai uşor dacă implici şi o altă persoană în acest experiment. 4> Mai întâi gândeşte-te la o situaţie nesatisfăcătoare. Modelul de faţă funcţionează cel mai bine dacă implică o altă persoană cu care ai probleme.

Ce încerci să realizezi aici? Notează obiectivul — cel puţin unul, deşi pot fi mai multe.

Cum vei estima dacă ajungi acolo unde vrei? Ce semnale îţi atrag atenţia? Ce feedback urmăreşti în special? Ce măsuri iei pentru a obţine ce vrei?

Cum o vezi pe cealaltă persoană aflată în această situaţie problematică? 4 în

continuare, gândeşte-te la o situaţie similară în care ai obţinut ceea ce ai vrut şi totul a decurs foarte bine. împrejurarea poate include aceeaşi persoană, dar la fel de bine poate să fie vorba despre o altă împrejurare, cu o persoană diferită.

Notează răspunsurile la aceleaşi întrebări despre această a doua situaţie. 4- Acum compară cele două seturi de răspunsuri.

Cum ai putea întrebuinţa resursele din situaţia de succes în situaţia mai dificilă?

Ce obiective suplimentare ţi-ai putea propune în împrejurarea problematică şi care ar putea schimba datele problemei?

Ce feedback nou ţi-ar atrage atenţia în mod special?

Câte metode diferite poţi găsi prin care să obţii ce vrei în acea situaţie?

Cum te poţi gândi la cealaltă persoană de-o manieră pozitivă?

i Acum anticipează. Imaginează-ţi data viitoare când te vei confrunta cu aceeaşi persoană într-o împrejurare dificilă. închipuie-ţi că deţii resursele pe care tocmai le descoperit. Imaginează-ţi că acţionezi diferit şi obser cum situaţia poate lua o turnură mult mai bună. Repc mental situaţia şi observă cum s-a modificat. 4 în cele din urmă, ia în considerare reacţia din prin împrejurare. Există vreun loc în viaţa ta unde aceasta *a* putea fi de vreun folos?

Identificarea strategiilor

Sunt momente când vrei să descoperi strategia pe care , foloseşte altcineva, fíe pentru a o perfecţiona pentru ca este o. strategie eficientă, fie pentru a o modifica pentru că nu aduc rezultatele dorite. Aceştia sunt paşii necesari:

1. Asociază persoana cu strategia — fie că oferi un context în care poată demonstra strategia pe loc, dacă acest lucru este oportun (de pildă, dacă este vorba de o strategie decizională, cere-i să ia hotărâre în legătură cu o problemă minoră aici şi acum), fie oferi un context trecut când utilizezi strategia. Orice ai face- menţine-l într-o stare asociată când aplică strategia folosind un di: curs la timpul prezent. Aceasta îţi permite sa elimini orice interferenţe generate de vreo tehnică de memorie pe care subiectul probabil o foloseşte pentru a se gândi la o experienţă trecuta- legată de strategia respectivă. Când este asociat cu strategia, semnalele de accesare vor fi cele specifice strategiei şi nu vor ţine de procesul de rememorare a strategiei.
2. Cere-i să parcurgă strategia cu tine pas cu pas. Foloseşte toate indiciile posibile pentru a configura strategia lui — mişcarea laterală a ochilor, posturi, gesturi, limbaj corporal şi semnale de accesare, răspunsuri verbale directe şi predicate.
3. Fă distincţia între paşii simultani şi cei succesivi. Paşii succesivi sunt separaţi de „apoi", cei simultani de „şi".
4. Fii atent la strategie ca proces în sine. Nu te lăsa absorbit de domeniul în care este aplicată strategia. Aceasta este o chestiune de conţinut şi este ¡relevantă pentru strategie. Strategia este ca un tren — vagoanele pot căra orice.

5 Apelează la întrebările formatului TOTI pentru a afla detalii legate de strategie — semnalele, operaţiile, testările şi punctul de ieşire/terminare. Identifică submodaTităţile critice implicate în proces.

Pentru început, pune o întrebare despre obiectiv: „Ce încerci sa obţii făcând asta?"

Apoi întreabă despre semnalul care iniţiază strategia: „Care este primul pas în acest proces?"

Pune întrebări pentru fiecare din paşii următori: „Şi ce vei face în continuare?"

Pune întrebări în legătură cu felul în care subiectul trece de la un pas la următorul: „Ce anume îţi atrage atenţia pe măsură ce parcurgi aceşti paşi?”

Nu uita să întrebi de momentul de ieşire: „Ce te anunţă că ţi-ai atins scopul?”

Punctul de ieşire este în mod normal marcat de o submodali- tate critică ce atinge un nivel de prag. **Aşa încât, atunci când imaginea mentală devine suficient de luminoasă, sau senzaţia ajunge destul de intensă, persoana în cauză ştie că şi-a atins obiectivul.**

6. **Ajută subiectul făcând trimiteri înapoi în mod constant. Treci prin paşii parcurşi până acum şi, pentru a-i reaminti de ei, continuă să întrebi, „Şi apoi...?”**
7. **Când ai identificat strategia, încearc-o şi tu de unul singur. Are vreo logică în cazul tău?**
8. **Fă-I pe subiect să parcurgă întreaga strategie. Are vreun sens pentru el? îşi dă seama că execută strategia astfel?**

Identificarea strategiilor este unul din aspectele NLP care cer aptitudini dintre cele mai rafinate. Ai nevoie de raportare la celălalt, ai nevoie de capacitatea de a pune întrebări foarte inteligente, e nevoie şi de o mare acuitate vizuală pentru a observa semnalele de accesare, ca şi de claritate în gândire pentru a observa în ce direcţie se îndreaptă procesul. Cu alte cuvinte, e nevoie de talentul şi dăruirea unui detectiv legendar de tipul lui Sherlock Holmes sau al lui Columbo. (Alege-ţi singur stilul — dar căciula cu urechi şi haina de ploaie sunt opţionale!)

Notaţia strategiilor

Când identifici o strategie, îţi trebuie o metodă uşoară de a o nota.

Pe măsură ce o configurezi, pune-ţi aceste întrebări în legătură cu fiecare pas al strategiei şi apoi codifică pasul de-o manieră corespunzătoare.

1. **Ce *sistem de reprezentare este folosit?***

V — vizual A — auditiv

K — kinestezic O — olfactiv G — gustativ

2. Pasul respectiv este intern (are loc în mintea subiectului) sau extern (legat de ceva din realitatea exterioară)?

Folosește ^{e} pentru *extern și i'* pentru intern. De exemplu: V® Privește ceva din realitatea exterioară.

Y Uită-te la o imagine internă.

3. Dacă este internă, reprezentarea este una rememorată sau imaginată?

Folosește $_{r}$ pentru imagini rememorate și $_{c}$ pentru imagini construite cu ajutorul imaginației. De exemplu: Y_r imagine internă rememorată Y_c imagine construită de imaginație

Listă ilustrativă

V Vizual

V' vizual intern (ceea ce vezi pe ecranul mental) V^{e} vizual extern (ceea ce vezi în exterior) Y^{r} vizual intern rememorat (imagini rememorate) V^{ic} vizual intern construit de imaginație (imagini create cu ajutorul imaginației)

V^{d} vizual digital — vizualizarea cuvintelor (poate fi un proces de imaginație sau de rememorare, cum ar fi amintirea unei cărți citite)

A Auditiv

A' auditiv intern (lucrurile pe care le auzi doar mental) A^{e} auditiv extern (ce auzi în realitatea exterioara) A^{ir} auditiv intern rememorat (sunete rememorate) A^{ic} auditiv intern creat de imaginație (sunete imaginate, niciodată efectiv auzite) A^{t} auditiv tonal (sunete pe care le auzi) A^{d} auditiv digital (cuvinte pe care le auzi) A^{id} dialog intern auditiv (vorbirea cu sine însuși)

K Kinstezic

K' kinestezic intern (ce simți în sinea ta) K^{e} kinestezic extern (lucrurile din exterior pe care le conștientizează corpul tău) K^{ic} kinestezic intern construit de imaginație (ce îți închipui că simți) K^{ir} kinestezic intern rememorat (ce senzații îți amintești) K^{+} kinestezic pozitiv (o senzație plăcută și confortabilă) K~ kinestezic negativ (o senzație neplăcută și supărătoare) K^{m} senzații în legătură cu pasul precedent (meta-senzații)

Aceeaşi notaţie se aplică la sistemele olfactiv (O) şi gustativ (G).

Alte simboluri **—► Duce la pasul următor.**
(Exemplu: Y^r —► K" Memoria vizuală duce la o senzaţie neplăcută.)
/ Comparaţie.

(Exemplu: A^{ir} / A^e compară un sunet rememorat cu un sunet extern.)

(?) Indecizie.

— Simultan.
(Exemplu: Imagine internă şi sunet simultane)
{} Sinestezie.
(Exemplu: {A^{ic} V>^{r} A^+} VAK sinestezie pozitivă.)

Notaţia poate părea greoaie, dar, ca orice notaţie, intenţia pozitivă de la baza ei este să transmită semnificaţia cât mai precis şi mai concis cu putinţă.

Modelarea strategiilor

De îndată ce ai identificat o strategie, poţi să o remodelezi, să o înlocuieşti sau să o adaptezi în aşa fel, încât să poţi obţine un rezultat diferit.

O strategie are trei elemente fundamentale:

1. **Un obiectiv**
2. **O secvenţă succesivă de sisteme de reprezentare — operaţiile TOTI**
3. **Distincţii între submodalităţile critice care stabilesc punctul de ter- minare/ieşire al operaţiilor TOTI**

Nu există strategii greşite. Strategiile realizează mereu ceva, deşi pot înfăptui lucruri pe care nu le doreşti. O strategie deci- j zională te ajută să iei o hotărâre; nu există nicio garanţie că decizia va fi una bună pentru tine. Pentru ca o strategie să fie eficientă, trebuie să îndeplinească anumite condiţii:

4 Există o reprezentare bine definită a rezultatului final.

Fără acest aspect nu vei avea nicio dovadă clară despre momentul oportun de ieşire din TOTI. ***i Toate cele trei sisteme reprezentaţionale majore (VAK) sunt folosite.***

Acest lucru oferă cel mai mare număr de opţiuni sau operaţii în cadrul TOTI. ***4< Orice circuit sau ciclu are un punct de ieşire.***

Fără un punct de ieşire bine marcat, strategia se poate bloca şi persoana va acţiona la întâmplare pentru a ieşi din acest circuit operaţional, fără să utilizeze o operaţie precisă care să o raporteze la rezultat.

Pragul unei submodalităţi critice determină adesea punctul de ieşire. De pildă, cineva se poate confrunta cu probleme în procesul decizional din cauza unui prag foarte înalt de senzaţie pozitivă care îl anunţă să iasă din strategie. Puţine dintre deciziile acelei persoane generează acest sentiment, aşadar, ea va lua puţine hotărâri şi, în marea majoritate a timpului, se va lăsa purtată de val într-o permanentă ezitare. ***4 Strategia are o verificare externă. Ea conţine atât reprezentări interne, cât şi reprezentări externe.***

Fără o verificare externă, strategia riscă să acţioneze numai pe baza intuiţiilor sau a presupunerilor mai mult sau mai puţin fondate în legătură cu alţi oameni. ***4 Strategia foloseşte cel mai mic număr de paşi pentru a atinge obiectivul.***

Numai atunci este cu adevărat eficientă. 4 ***Strategia foloseşte o succesiune logică.***

Strategiile eficiente ar trebui să fie uşor de predat.

Implementarea strategiilor

Poate ai nevoie să implementezi o strategie noua. Dacă aşa stau lucrurile, probabil că vrei să funcţioneze la fel de repede şi de automat ca şi vechea strategie. Sunt cinci metode principale prin care pot fi implementate strategii. Pentru rezultate cât mai bune, utilizează o combinaţie a celor cinci metode.

4 ***Ancorarea***

Strategiile sunt o succesiune de reprezentări, aşa încât poţi folosi ancore pentru a lega un pas de

următorul. Pe măsură ce activezi ancorele, vei dori probabil ca pacientul să parcurgă rapid paşii noii strategii. Ai putea apela la ancore spaţiale şi, prin urmare, ai putea să-l faci pe subiect să se deplaseze literalmente înainte, pas cu pas, în timp ce treci de la un pas al strategiei la următorul. în acest caz, vei putea să-l faci pe celălalt să treacă prin toată strategia din ce în ce mai repede. 4 *Semnale de accesare*

Când implementezi strategia, direcţionează semnalele de accesare ale subiectului aşa încât limbajul lui corporal să fie compatibil
cu etapa respectivă din strategie şi să o facă mai uşor de parcurs. De pildă, dacă vrei să induci subiectului o voce internă care să-l chestioneze asupra naturii ecologice a unei acţiuni întreprinse, cere-i acestuia să privească în jos spre stânga când execută acest pas. *4 Repetarea*

Asimilăm repede când vedem că acest lucru este în interesul nostru şi că o nouă strategie poate fi o metodă puternică de a deveni mai eficient. Dar încă se dovedeşte util ca pacientul să treacă prin noua strategie de mai multe ori, până este sigur că se va derula automat şi că subiectul nu va mai trebui să se gândească conştient la ce pas să facă în continuare. 4 *Anticipare şi repetiţie mentală*

Fă-l pe subiect să anticipeze derularea noii strategii şi s-o deruleze mental de cel puţin trei ori. 4 *Metafora*

Oferă-i celuilalt o metaforă care să-l ajute să treacă prin strategie. Metafora trebuie să ilustreze strategia şi să fie interesantă, astfel încât subiectul să o asocieze uşor cu împrejurarea respectivă.

Strategia Disney pentru creativitate

Strategia Disney a fost concepută de Robert Dilts pornind de la celebrul animator Walt Disney. Este o strategie universală pentru cultivarea gândirii creative şi este eficientă într-un mediu amical, destins, pentru lucrul în echipă.

Gândeşte-te la obiectivul sau situaţia pe care vrei să o investighezi. Strategia Disney funcţionează bine în orice împrejurare unde eşti nevoit să vii cu un plan general, de exemplu într-o prezentare sau o sesiune de *training.*

Trebuie să găseşti ancore spaţiale pentru trei ipostaze: visătorul, realistul şi criticul. Delimitează trei spaţii pe podea, unul pentru fiecare ipostază, aşa încât să poţi păşi pe ele.

l Poziţia visătorului

Această poziţie îţi permite să creezi posibilităţi. Aici eşti vizionar, vezi imaginea de ansamblu. Fii creativ fără nicio constrângere.

Postura visătorului apelează cu precădere la sistemul vizual de reprezentare, întreabă-te, „Ce vreau?" *I Poziţia realistului*

Aici organizezi, planifici, evaluezi lucrurile care sunt realiste şi posibile, gândeşti constructiv şi elaborezi un plan de acţiune.

Poziţia realistului utilizează în mod special sistemul kinestezic de reprezentare.

Pune-ţi întrebarea, „Ce voi face ca aceste planuri să devină o realitate?" *i Poziţia criticului*

în acest punct îţi verifici planurile. Cauţi probleme, dificultăţi şi urmări neaşteptate. Gândeşte-te la ce ar putea da greş, ce lipseşte şi ce urmări sau eventual daune ar putea apărea.

Poziţia critică apelează cu precădere la sistemul auditiv de reprezentare (dialogul intern).

Pune-ţi întrebarea, „Ce ar putea da greş?” Dacă nu ai experienţă personală în legătură cu aceste ipostaze, atunci adoptă una din cele două metode de mai jos:

4- Recurge la cadrul „ca şi cum”. Cum ar fi să fii visător,

sau critic, sau realist? i Gândeşte-te la un model comportamental care întruchipează una din ipostaze şi imită-l.

De îndată ce te-ai hotărât asupra celor trei poziţii, parcurge paşii următori:

1. Gândeşte-te la o perioadă când erai foarte creativ şi nu întâmpinai nicio constrângere şi apoi păşeşte în spaţiul visătorului. Retrăieşte acele momente. Acest proces va ancora spaţial resursele ipostazei de visător de acel loc în care te afli. Apoi părăseşte acel spaţiu.

2. Ieşi din dispoziţia de visător.

3. Gândeşte-te la un moment când ai pus un plan în acţiune într-o manieră foarte constructivă. Mergi în spaţiul realistului şi retrăieşte acea perioadă. Ancorează spaţial acele resurse în locul respectiv şi apoi pleacă din spaţiul alocat realistului.

4. Ieşi din starea specifică realistului.

5. Gândeşte-te la un moment când ai formulat o critică constructivă asupra unui plan, cu intenţia de a-l face mai eficient. Intră în spaţiul destinat criticului şi retrăieşte acele momente. Ancorează spaţial resursele specifice în acel loc. Părăseşte apoi locul respectiv.

6. Ieşi din dispoziţia criticului.

7. Ia în considerare rezultatul pe care vrei să-l analizezi şi mergi în spaţiul visătorului. Adoptă dispoziţia visătorului pe care ai ancorat-o în acel loc. Fii

creativ în legătură cu acel rezultat. Vizualizează cât mai multe posibilităţi cu putinţă. Nu formula nicio judecată sau evaluare; fă o şedinţă de *brain- storming* şi caută toate posibilităţile.

8. Apoi, păşeşte în poziţia realistului şi gândeşte-te la visurile tale. Organizează-ţi ideile într-o succesiune realistă. Cum ai pune în practică aceste planuri? Cum ai putea înfăptui aceste lucruri? Care lucruri pot fi realizate în mod realist?

9. Treci în poziţia criticului şi evaluează planul. Cercetează ce anume lipseşte şi ce alte lucruri sunt necesare. Ce ar putea să nu meargă? Ce te aşteaptă pe tine şi pe ceilalţi? Este ecologic? Criticul nu reprezintă o poziţie ostilă. Intenţia pozitivă a criticului este să amelioreze planul. Criticul trebuie să formuleze critici la adresa *planului,* nu la adresa visătorului sau a realistului care a întocmit planul.

10. în cele din urmă, întoarce-te la poziţia visătorului şi gândeşte-te la mai multe posibilităţi în lumina informaţiilor pe care le-ai dobândit din poziţia realistului şi din cea a criticului. Mergi prin cele trei poziţii în orice ordine care ţi se potriveşte, până te simţi mulţumit de rezultatul analizei.

Acesta reprezintă un exerciţiu excelent pentru o aplicaţie de echipă. Multe echipe nu funcţionează cum trebuie pentru că în rândul lor predomină un anumit tip de gândire. Echipele cu prea mulţi visători elaborează planuri minunate, dar nu le pun niciodată în aplicare. Echipele care cuprind numeroşi realişti se avântă în acţiune

prea repede şi încearcă să implementeze planul înainte ca el să fíe gata. Echipele cu mulţi critici nu ajung nicăieri, pentru că niciun plan nu este suficient de bun pentru a trece de controlul criticilor.

Generatorul de comportament diferit

Generatorul de comportament diferit este strategia de la baza repetiţiilor mentale. Te ajută să îmbunătăţeşti o aptitudine deja existentă sau să înveţi o competenţă noua. Poţi să foloseşti acest generator pentru perfecţionarea ta personală sau pentru a instrui alte persoane în domenii precum afacerile sau sportul.

Principiile generatorului de comportament diferit sunt următoarele:

1. **Imaginează-ţi obiectivul în context.**
2. **Apelează la repetiţii mentale disociate pentru procesul de învăţare.**
3. **Apelează la repetiţii mentale asociate pentru exersare şi perfecţionare.**

4 Hotărăşte-te ce aspecte vrei să îmbunătăţeşti sau ce noi modele comportamentale vrei să înveţi. Poate vrei să reacţionezi mai creativ într-o anumită împrejurare, sau poate vrei să-ţi îmbunătăţeşti aptitudinile sportive sau cele de *training* sau chiar cele legate de alcătuirea unei prezentări.

4 Primul pas este dialogul auditiv intern (A^{id}). Pune-ţi întrebarea, „Ce vreau să schimb din ceea ce fac? Cum aş arăta şi cum m-aş simţi dacă aş face exact ceea ce vreau să fac?”

4 Relaxează-te. Permite imaginilor şi sunetelor să se configureze. Priveşte în sus şi vizualizează-te (V^{ic}) executând aptitudinea respectivă exact aşa cum

vrei. Dacă este dificil, gândeşte-te la cineva care efectuează acea competenţă foarte bine, priveşte-l şi ascultă-l în imaginaţia ta. Pretinde că eşti regizorul propriului tău film, filmul vieţii tale. Vrei să faci acest film cât mai bine cu putinţă. Modifică-l până eşti complet satisfăcut de el.

4 Când filmul ajunge la parametrii care te mulţumesc, asociază-te cu imaginile mentale. Acum, închipuie-ţi că efectiv faci ceea ce ai văzut. Priveşte în jos pentru a accesa sistemul kinestezic (K*). Cum te simţi? Dacă nu te simţi mulţumit, întoarce-te la pasul numărul trei şi fă modificări suplimentare. Dacă sunt implicaţi şi alţi oameni în acest experiment, care va fi efectul asupra lor? Verifică dimensiunea ecologică.

4 Când eşti mulţumit de prestaţie dintr-o poziţie asociată, gândeşte-te la un semnal sau un mecanism de declanşare care îţi va aminti să utilizezi această nouă competenţă în viitor.

4 Anticipează. Imaginează-ţi că semnalul este activat. Imaginează-ţi că reacţionezi prin noul comportament adoptat şi bucură-te de senzaţia pe care acest lucru ţi-o produce.

Modelarea strategiilor

NLP este o strategie de învăţare accelerată pentru detectarea şi utilizarea modelelor în realitatea exterioară.

John Grinder

Lucrul cu strategii, inclusiv cu cele din formatul TOTI, ne conduce, în mod natural, la procesul de modelare, proces care a generat

toate tehnicile NLP. Modelarea are un principiu fundamental:
Dacă o persoană poate înfăptui un anumit lucru, atunci este posibil să prezinte acest lucru ca model şi să îl predea şi altora.

Un model este o copie suprimată, modificată sau generalizată a originalului şi de aceea nu putem vorbi niciodată de un model complet. Un model nu este autentic. Un model poate doar să funcţioneze — sau nu. Dacă funcţionează, îi permite unei persoane să obţină aceeaşi categorie de rezultate ca persoana de la care a fost preluat modelul. Nu vei putea obţine niciodată *exact* aceleaşi rezultate — asta pentru că fiecare individ este diferit şi fiecare persoană va combina elementele componente în felul ei unic. Modelarea nu creează clone — îţi dă posibilitatea să depăşeşti limitările prezente.

Modelarea pornind de la personalităţi excepţionale a pus bazele principiilor fundamentale din NLP. Primul model NLP a fost meta-modelul (iniţiat pe baza lucrărilor unor autori precum Virginia Satir şi Fritz Perls şi rafinat cu ajutorul ideilor lui Chomsky din gramatica transformaţională). Al doilea model l-au constituit sistemele reprezentaţionale, iar al treilea a fost modelul Milton (configurat potrivit ideilor lui Milton Erickson). Pentru ca NLP sa supravieţuiască în forma ei de disciplină academică, cu metodologia şi corpusul ei de informaţii, trebuie să continue să genereze modele din fiecare domeniu — sport, afaceri, vânzări, educaţie, consultanţă, *training*, legislaţie, relaţii, planificare familială şi sănătate. Posibilităţile sunt nelimitate. Poţi crea modele după:

4 menţinerea unei sănătăţi de invidiat şi depăşirea unei boli

- **excelente aptitudini în vânzări**
- **aptitudini de conducător**
- **realizări atletice remarcabile**
- **profesori remarcabili**
- **gândire strategică**

... şi după multe altele.

Un model NLP constă în mod normal din:

- **strategii mentale**
- **convingeri şi valori**
- **fiziologie (comportament extern)**
- **contextul în care persoana care este modelată activează**

Procesul complet de modelare implică:

Identificare: **descoperirea modelelor de experienţă** ***Codificare:*** **descrierea acelor modele în termeni de distincţii NLR generarea de noi distincţii sau folosirea distincţiilor preluate de la alte persoane, după care sunt alcătuite modelele** ***Utilizare:*** **analizarea metodelor prin care pot fi folosite modelele** ***Propagare:*** **crearea unei metode de învăţare pentru a transfera modelele altora**

PLAN DE ACŢIUNE

1. Cu siguranţă există cineva pe care îl admiri şi care posedă o competenţă râvnită şi de tine. Alege o aptitudine interpersonală simplă — de exemplu, capacitatea de a linişti pe cineva, de a spune glume sau de a câştiga încrederea copiilor.

2. Iniţiază un proces de modelare neprotocolar. întreab-o pe respectiva persoană care are aptitudinea dorită de tine să-ţi spună cum a obţinut-o. Majoritatea oamenilor sunt încântaţi să vorbească despre realizările lor, cu atât mai mult cu cât pentru ei acest lucru nu va părea ceva special ce ar necesita prea mult efort. Cu toţii beneficiem de competenţe pe care nu le considerăm ca ieşite din comun, pentru că ni se par

fireşti. Dar, pentru alţii, aceleaşi competenţe pot părea ceva cu totul special. Avem de obicei tendinţa de a subaprecia lucrurile care ne sunt familiare.

Chestionarul TOTI legat de modelare este excelent pentru acest proces neoficial de configurare a unui model — ce anume iniţiază secvenţa, care este obiectivul respectivei persoane, ce face în continuare, ce anume îi atrage atenţia şi cum procedează dacă strategia nu funcţionează.

3. Poţi să încerci chiar tu lucrând asupra strategiei de cumpărare de haine, de exemplu.

4< Ce se întâmplă la început? 4» Te vezi mental îmbrăcat în acele haine? 4> Te imaginezi cum arăţi din perspectiva altcuiva? 4» Poţi să-ţi închipui ce zic alte persoane despre tine? 4> Cât de importantă e senzaţia produsă de aceste haine noi?

i Care este ultimul lucru care trebuie să se întâmple înainte să cumperi hainele?

4. Cum te motivezi?

i Gândeşte-te la o sarcină pe care în mod normal nu ai îndeplini-o, dar pe care trebuie să o efectuezi oricum. 4* Auzi vreo voce interioară? 4> Ce spune? I Ce tonalitate are?

i Cum vezi această sarcină de lucru? I Aştepţi până ai o dispoziţie suficient de proastă înainte de a te apuca să o rezolvi, astfel încât rezolvarea sarcinii să te scape de această stare neplăcută? Sau gândeşti pozitiv şi te simţi bine după ce ai dus la bun sfârşit respectiva sarcină?

Strategiile motivaţionale sunt interesante, dar mulţi oameni depun eforturi uriaşe pentru a se mobiliza. Se pare că cei

mai mulţi oameni ascund în ei un scandalagiu sau un sergent major care îi bruschează şi îi mobilizează, în loc să aibă mai degrabă un antrenor care să-i încurajeze.

Strategiile motivaţionale eficiente au câteva puncte comune:

l Dacă există o voce internă, aceasta are un ton plăcut şi spune, „Pot...” sau „Voi face...”, în niciun caz „Trebuie...” sau „Ar trebui...”. 4> Se recomandă cultivarea unei imagini mentale cu sarcina *îndeplinită*, sau efectele rezolvării acestei sarcini, mai degrabă decât vizualizarea procesului prin care *se efectuează* activitatea. i Sarcina este fragmentată în activităţi mai mici şi mai uşor de executat şi nu este vizualizată în întregimea ei de la început.

i Sunt scoase în evidenţă beneficiile care rezultă din rezolvarea sarcinii, mai degrabă decât urmările neplăcute pe care le-ar atrage neîndeplinirea ei. I Sarcina de lucru este asociată cu o valoare de la un nivel superior sarcinii în sine

.C A P I T O L U L 9

Limbajul

De fiecare dată când cuvintele se dovedesc a fi singurele obstacole în calea realizării lucrurilor pe care tu le consideri importante — schimbă cuvintele.
Moshe Feldenkreis

Programarea neuro-lingvistică investighează felul în care gândurile (neuro) sunt afectate de cuvinte (lingvistic) care duc la acţiune (programare).

Limbajul face parte din fiinţa umană; este baza vieţii sociale. Viaţa într-o comunitate presupune comunicarea cu ceilalţi şi limbajul ne ajută să realizăm acest lucru. Ne face lumea noastră interioară vizibilă, perceptibilă sonor, tangibilă celorlalţi. Ne permite să împărtăşim experienţe dintre cele mai diverse şi să comunicăm idei abstracte, să înţelegem şi să ne facem înţeleşi.

Limbajul ne oferă o libertate uimitoare în interiorul anumitor limite. Nu ne limitează neapărat gândurile, dar limitează exprimarea lor către ceilalţi şi aceasta poate duce la neînţelegeri în două direcţii. Mai întâi, cuvintele pe care le folosim pot fi nepotrivite pentru a descrie gândurile noastre şi, în al doilea rând, s-ar putea ca alţii să nu confere aceeaşi semnificaţie pe care o dăm noi unor anumite cuvinte, deoarece ceilalţi pot trăi diferit viaţa şi, prin urmare, pot atribui sensuri sau nuanţe diferite unor expresii verbale. Limbajul este împărtăşit de toată lumea, dar semnificaţia este creată individual şi este posibil să nu se prezinte la fel pentru toată lumea.

Limbajul comunică evenimente şi experienţe prin metode care decurg mai degrabă din structura şi felul de a se construi proprii limbajului decât din experienţa care generează comunicarea prin limbaj.

De exemplu, aş putea spune, „Vântul bate şi face să cadă frunzele din copaci.” Eu de fapt izolez

aici acest fenomen al curenţilor de aer şi fac din ei cauza căderii frunzelor. Dar cauza reală este mult mai complicată. Aş putea spune, „Mă întristezi." Din nou, te fac singur răspunzător pentru sentimentele mele, dar realitatea este cu mult mai complexă.

Susţinem că suntem alcătuiţi din două părţi: minte şi trup. Acestea sunt de fapt două *cuvinte.* în viaţa reală suntem un singur sistem; nici mintea, nici corpul nu pot exista unul fără altul. Cuvintele împart lumea în categorii pe care cuvintele însele le impun. Apoi acţionăm ca şi cum acele categorii ar fi reale şi uităm că noi înşine le-am creat.

Limbajul nu este real în aceeaşi măsură în care experienţa este reală.

Nu ştim de fapt ce este realitatea. Chiar atunci când aducem în discuţie acest concept, „realitate", avem deja anumite presupuneri în legătură cu lumea. Intuim că numărul posibilităţilor prin care putem avea o anumită experienţă este mult mai mare decât cel al posibilităţilor pe care le percepem cu ajutorul simţurilor. Simţurile noastre sunt nişte receptori de unde scurte ai unui spectru foarte larg de mesaje posibile. Putem doar să speculăm ce mai există în plus în realitatea înconjurătoare. Lumea aceasta nu există decât în măsura în care avem acest aparat senzorial prin care o percepem sau instrumente adecvate (de exemplu, un aparat cu raze X) care s-o analizeze. în absenţa acestora, lumea nici nu ar exista pentru noi. Aşadar, ne creăm realitatea pe baza experienţelor noastre senzoriale. Acesta este „teritoriul" nostru. Asta este real pentru noi şi de aceea vorbim numai despre asta.

îţi ia timp să formulezi un mesaj în cuvinte. Cuvintele reduc fluxul imens de experienţe senzoriale la un firicel liniar de termeni

perceptibili auditiv. Cuvintele produc felul în care ne cartografiem experienţa.

Harta (cuvintele) nu reprezintă teritoriul (experienţa senzorială).

Confuzia dintre cuvinte şi experienţele pe care le înfăţişează duce la trei tipuri de neînţelegeri:

1. **Traducem experienţa în limbaj şi confundăm limbajul cu experienţa numai când reflecţia unuia în celălalt este incompletă. Credem că experienţa este construită în acelaşi fel ca limbajul pe care-l folosim pentru a vorbi despre ea şi acţionăm în interiorul acestor limite. Permitem *cuvintelor* să ne limiteze. Cuvintele ne îngrădesc accesul la a alege, a acţiona şi a înţelege la o scară mult mai mare.**
2. **Asumăm, în mod greşit, că alţii au aceleaşi perspective ca şi noi şi astfel omitem părţi importante din mesajul nostru. Acest lucru îi poate dezorienta pe ceilalţi, deşi noi nu intenţionăm efectiv să-i inducem în eroare.**
3. **La rândul nostru, îi putem înţelege greşit pe ceilalţi pentru că umplem spaţiile goale din/dintre cuvintele lor cu material din propria noastră cartografiere a realităţii, în loc să găsim harta lor. Credem în mod eronat că de vreme ce împărţim un anumit limbaj, probabil că împărtăşim şi o anumită experienţă. Prin urmare, tragem concluzii greşite din mesajul lor.**

Limbajul *şterge* o parte din experienţa noastră. Este prea încet pentru a putea exprima toate informaţiile despre o anumită experienţă, astfel încât trebuie să ne hotărâm ce selectăm pentru a comunica şi aceasta înseamnă că omitem numeroase aspecte.

Limbajul *generalizează* aplicând reguli provenite de la experienţe izolate unui context mult mai larg de împrejurări. Trebuie să avem grijă de la ce exemple pornim să generalizăm.

Limbajul *deformează* experienţa — conferă o greutate sporită unor elemente şi minimalizează

pe altele. Nu reflectă experienţa exact. Trebuie să ne asigurăm că nu deformăm anumite aspecte atât de mult încât să nu mai poată fi recunoscute.

Cu toate acestea, cel mai adesea împărtăşim suficient de multe sensuri şi avem fonduri ideatice comune suficient de solide pentru ca limbajul să constituie o hartă foarte utilă în hăţişul de semnificaţii. Limbajul comun, contextele comune şi o raportare adecvată ne ajută să ne înţelegem unii cu alţii.

Limbajul ca sistem reprezentaţional

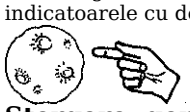
Limbajul este un sistem reprezentaţional în sine. Gândim cu ajutorul cuvintelor la fel cum gândim cu ajutorul imaginilor, al sunetelor, al senzaţiilor, gusturilor şi mirosurilor. Totuşi, limbajul nu este un sistem reprezentaţional primar — el nu reprezintă o experienţă primară ca alte experienţe senzoriale. Limbajul este transmis prin sunete.

Adesea, limbajul este desemnat ca un sistem digital de reprezentare, deoarece cuvântul în sine este digital — ori îl rosteşti, ori nu-l rosteşti, nu poţi avea mai mult sau mai puţin de un cuvânt. Oamenii care folosesc în general limbajul pentru a gândi par să fie oarecum lipsiţi de emoţii, deoarece cuvintele sunt relativ depărtate de experienţele senzoriale primare.

Putem folosi limbajul şi pentru a discuta despre lucruri pe care nu le-am experimentat niciodată, chiar dacă acestea există sau nu în realitate. De pildă, pot vorbi despre un elefant verde şi săltăreţ şi tu poţi să-ţi închipui o astfel de creatură, deşi nu vei vedea aşa ceva în realitate, decât dacă se ia un elefant, se aruncă pe el găleţi de vopsea verde şi apoi este pus pe o trambulină consolidată special pentru el!

Cuvintele sunt ancore pentru experienţă — induc stări şi reflectă idei şi înţelegere. Limbajul poate fi văzut şi ca o metaforă — indică lucruri care sunt mult deasupra lui; este ca degetul care

arată luna, iar luna este totdeauna mai importantă decât degetul. Nu confunda niciodată indicatoarele cu destinaţia.



Ştergere, generalizare şi deformare

Când vorbim, extragem bogăţia experienţei noastre senzoriale şi încercăm să o transmitem prin cuvinte. Experienţa suferă trei transformări în timpul acestui proces:

Ştergere: **omitem anumite aspecte.**
Generalizare: **luăm un exemplu pe care-l considerăm reprezentativ**

pentru o clasă de exeperienţe. ***Deformare:*** **acordăm mai multă greutate anumitor aspecte, în detrimentul altora.**

Ştergerea

Prin cuvinte, nu putem transmite chiar totul despre o experienţă. Omitem anumite părţi pentru că nu dispunem de cuvintele potrivite pentru a le exprima, neglijăm unele părţi deoarece le considerăm mai puţin importante şi, în fine, alte părţi sunt omise pentru că pur şi simplu nu le-am observat în momentul formulării mesajului. Chiar acum, pe măsură ce scriu, recurg la ştergerea unor aspecte din totalul de lucruri pe care le-aş putea menţiona despre acest subiect. Selectez anumite secţiuni şi elimin altele. Uneori, ştergem informaţii esenţiale (dar eu sper că nu am făcut acest lucru în cazul de faţă).

Fenomenul de ştergere este crucial, altfel am fi copleşiţi de experienţele noastre. Una din problemele legate de internet este că există prea multe informaţii. O simplă căutare poate scoate la iveală mii de răspunsuri posibile; internetul nu are un reflex al
ştergerii suficient de bine conturat pentru a fi întru totul folositor, Fără această caracteristică, rămânem uluiţi de cantitatea de date expuse;

suntem copleşiţi, paralizaţi chiar, de o lume mult prea bogată în informaţie, încât nu ştim ce să facem mai întâi.

în sine, ştergerea nu este nici rea, nici bună. Depinde de ce anume ştergem. Când cineva taie întruna frunză la câini despre un lucru banal, mai că ai vrea ca acea persoană să-şi folosească mai mult capacitatea de ştergere; cei care însă recurg prea mult la ştergere în procesul lor de gândire tind să facă paşi mult prea mari în raţionamentele lor şi asta în detrimentul logicii, astfel încât poate fi dificil să urmăreşti firul lor argumentativ. Dar aceiaşi oameni se pot concentra foarte bine, pentru că pot săi elimine orice factor care le-ar distrage atenţia. Unii oameni merg şi mai departe şi şterg tot ce nu vor să audă!

Pentru a înţelege fenomenul de ştergere, priveşte punctul de mai jos. Ţine pagina la aproximativ cincisprezece centimetri distanţă de faţa ta. închide ochiul stâng şi uită-te la punct doar cu ochiul drept. *Priveşte drept înainte* şi mută încet pagina spre dreapta. După o vreme, punctul va dispărea, pentru că imaginea punctului nu va mai fi percepută nici cu coada ochiului drept şi va ajunge într-un loc unde ochiul nu percepe nimic: este vorba de locul unde nervul optic intră în retină dinspre creier. Celulele din acest loc al ochiului, cunoscut sub numele de pată albă, nu sunt sensibile la lumină.

Ştergerea reprezintă pata albă din experienţa noastră.

Generalizarea

Generalizăm când decidem ca un exemplu să reprezinte un întreg grup. De pildă, observăm cum părinţii noştri se tratează unul pe altul şi preluăm acest lucru ca pe un model despre cum trăiesc împreună bărbaţii şi femeile. Elaborăm categorii, clase, grupaje de informaţii pornind de la exemple izolate şi apoi

folosim aceste categorii nou create pentru a prelucra informaţiile noi. De fiecare dată când pornim de la un exemplu şi ajungem la o concluzie generală, apelăm la generalizare.

Generalizarea stă la baza procesului de învăţare. Asimilăm reguli având ca punct de plecare exemple reprezentative şi alese cu grijă, iar apoi aplicăm aceste reguli pentru a înţelege noi exemple. Convingerile noastre sunt generalizări, ele ne furnizează metode de a anticipa realitatea pe baza a ceea ce am experimentat înainte. Regulile aritmeticii sunt generalizări, ca şi legile ştiinţelor. Nu ne tratăm convingerile cu aceeaşi rigoare pe care o are ştiinţa când formulează legile proprii. O lege ştiinţifică este considerată drept o estimare optimă, o aproximare care are la bază cunoaşterea prezentă. Informaţiile noi care se încadrează în formatul deja stabilit nu dovedesc că legea este imbatabilă, ci o lasă neschimbată. Informaţiile noi care nu se încadrează în normele prestabilite semnalează faptul că legea trebuie regândită, redefinită şi cizelată în favoarea alteia mai bune. Noi, în schimb, nu ne tratăm convingerile astfel. Tindem să credem că sunt adevărate şi nu acordăm atenţie decât exemplelor care ni le confirmă, iar experienţele care ne contrazic convingerile sunt adesea trecute cu vederea. Generalizările pot fi periculoase:

i Când generalizăm' pornind de la o experienţă neobişnuită sau nereprezentativă şi ne aşteptăm ca exemplele viitoare să se încadreze în acest model. i Când generalizăm corect la momentul respectiv şi formulăm o regulă, dar nu luăm în calcul excepţiile. Excepţiile nu dovedesc valabilitatea unei reguli — ele o infirmă!

Oamenii care generalizează excesiv sunt de obicei foarte siguri pe ei. Văd lumea în categorii fixe şi au o gândire destul de inflexibilă. Pot fi foarte prompţi când vine vorba să observe

principiile generale din spatele exemplelor specifice şi pot contribui la detectarea de modele.

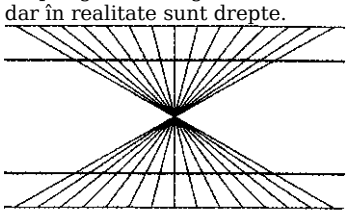
Deformarea

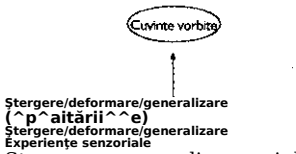
Deformarea este felul în care modificăm experienţa. Deformarea poate îmbrăca mai multe ipostaze. Putem înfrumuseţa o experienţă, să o facem mai măreaţă, sau să o minimalizăm, s-o facem mai diluată sau mai concentrată, să o hiperbolizăm ori să-i modificăm ordinea evenimentelor. De asemenea, îi putem adăuga aspecte care nu au existat niciodată... Dacă ai văzut vreodată în treacăt, cu coada ochiului, un maldăr de haine şi ai crezut pentru un moment că ai de-a face cu un animal, atunci ştii ce înseamnă deformarea.

Iată un alt exemplu despre cum funcţionează deformarea în practică. Soseşti târziu la o întrunire de afaceri. Mai ştii şi că şefului nu-i place deloc asta. Puţin mai târziu, îi surprinzi privirea îndreptată către tine şi în acelaşi timp observi cum vorbeşte ceva în grabă cu un alt director. Presupui că vorbeşte despre tine şi că şeful face un comentariu deloc amabil despre întârzierea ta. A doua zi îţi oferă un proiect foarte dificil de administrat. Presupui din nou că a făcut acest lucru pentru a te pedepsi. După care ai putea începe să le povesteşti prietenilor tăi că şeful nu te place, că îţi dă în plus de lucru şi că tu nu meriţi un astfel de tratament. Un asemenea scenariu reprezintă un dublu caz de deformare a experienţei: presupunând că şeful a vorbit despre tine şi suspectându-l că vrea să te pedepsească. Ai putea în continuare să răspândeşti o poveste care să nu fie nici pe departe adevărată.

Deformarea, ca şi ştergerea, nu este nici rea, nici bună. Depinde de ce şi cum deformezi. Deformarea te poate face nefericit, paranoic chiar. Dar tot ea este şi baza creativităţii, a talentului artistic şi a gândirii originale. Oamenii care îşi

deformează adesea experienţa pot fi gânditori foarte creativi. Dar riscul este că pot la fel de repede să tragă concluzii pripite, să bănuiască motive care sunt prea puţin adevărate şi să te surprindă cu interpretările pe care le fac în legătură cu ce zici.
Iată o ilustrare vizuală a deformării, cunoscută drept figura Hering. Liniile orizontale par curbate, dar în realitate sunt drepte.





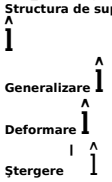
Ştergerea, generalizarea şi deformarea sunt moduri fireşti de gândire. Nu sunt greşite şi nu ar trebui să încercăm să le împiedicăm cumva. Sunt principiile modelării NLP. Când observăm un format sau o competenţă, creăm un model prin ştergerea, deformarea şi generalizarea a ceea ce vedem, cu scopul de a construi un model ce poate fi folosit. Inevitabil, selectăm, schimbăm şi impunem modele.

Trebuie să ştim unde şi cum să aplicăm aceste trei procese universale şi, de asemenea, dacă avem vreo preferinţă pentru unul din ele.

NLP sugerează că noi recurgem la ştergerea, deformarea şi generalizarea experienţelor atunci când le transformăm în reprezentări interne. Apoi, cuvintele pe care le alegem când descriem aceste

experienţe repetă aceleaşi procese de generalizare, ştergere şi deformare.

Structura profundă şi structura de suprafaţă



Structura profundă reprezintă tot ce ştim despre o experienţă şi ţine de subconştient. O parte din ea este indescriptibilă — adică există anumite porţiuni preverbale, iar altele prezintă distincţii pentru care nu avem cuvintele potrivite. Pornind de la structura profundă creăm o structură de suprafaţă — transformăm structura profundă într-o formă pe care o putem comunica folosind cuvinte, tonalitate şi limbaj corporal. Elaborăm o structură de suprafaţă pe care o putem înţelege şi o putem comunica şi altora.

Structura de suprafaţa nu are cum să conţină tot ce se găseşte în structura de profunzime — ştergem, deformăm şi generalizăm anumite aspecte.

Uneori, această structură de suprafaţă este „suficient de bună" pentru scopurile noastre. Alteori, se dovedeşte a nu fi îndeajuns de bună şi atunci vom fi prost înţeleşi.

întrebări şi căutări transderivaţionale

O metodă prin care se pot evita neînţelegerile este să punem întrebări care recuperează informaţii, clarifică sensuri şi adaugă opţiuni de răspuns.

întrebările au un impact foarte puternic. Este imposibil să nu răspunzi la o întrebare — eşti nevoit să treci în revistă toată experienţa ta de până acum, chiar dacă nu vei da un răspuns

concret. întrebările provoacă o căutare transderivaţională. O astfel de căutare are loc când parcurgi toate ideile, amintirile şi experienţele în căutarea unui lucru care îţi va permite să clarifici întrebarea. în acest sens, forma întrebării fixează limite asupra dimensiunii căutărilor tale.

Se pot pune întrebări din diverse, poziţii perceptuale. Ele vor acoperi un anumit areal şi vor avea un anumit rol în funcţie de poziţia perceptuală din care sunt puse. Pot fi interne (îndreptate spre tine însuţi) sau externe (îndreptate spre alţii). Pot fi directe (în căutarea adevărului) sau manipulative (încearcă să obţină un anumit răspuns care să corespundă scopurilor tale). Ele conţin
presupuneri şi axiome. Pot deschide ferestre spre noi domenii de experienţă sau le pot la fel de bine închide.

întrebările pot fi ele însele închise sau deschise. Cele închise sunt folosite pentru a închide posibilităţile de răspuns şi la ele se poate răspunde cu un simplu „da" sau „nu". Cele deschise sporesc posibilităţile de răspuns şi nu se poate răspunde la ele doar cu un simplu „da" sau „nu". întrebările deschise încep cu „ce", „cine", „de ce", „când", „unde" şi „cum":

Ce?

caută informaţii identifică obiective *Cine?*

caută informaţii despre persoane *De ce?*

caută justificări şi motive pentru acţiuni caută valori atribuie culpabilitate caută sensuri caută cauze trecute *Când?*

orientează în timp

caută informaţii legate de un anumit moment (trecut, prezent, viitor) caută semnale şi mecanisme de declanşare pentru acţiuni *Unde?*

caută informaţii despre locuri *Cum?*

investighează procesul modelează procesul configurează strategii

cere detalii despre calitate şi cantitate (Cât de mult? Cât de mulţi?)

Ce pot face întrebările?

4» identifică stări 4» obţin informaţii
4« ne oferă sau ne refuză opţiuni de răspuns, în funcţie de presupuneri şi convingeri
4 îndreaptă atenţia spre ceva şi astfel creează realitatea
4 provoacă o căutare transderivaţională 4 modelează strategii
4 configurează resurse 4 pun în discuţie ipoteze
4 orientează în timp cerând detalii legate de trecut, prezent sau viitor
4 identifică obiective
4 asociază sau disociază
4 oferă strategii
4 construiesc sau desfiinţează raporturi
4 rezumă
4 configurează valori

întrebări despre întrebări

4 Care este cea mai utilă întrebare pe care pot să o pun acum?
4 Ce nu ştiii eu şi, dacă aş şti, lucrurile s-ar schimba foarte mult?
4 Ce întrebări aş putea pune care să-l ajute foarte mult pe partenerul meu de viaţă?
4 Ce întrebări m-ar apropia mai mult de scopurile mele?

C A P I T O L U L 1 0

Meta-modelul

Dacă gândirea corupe limbajul, şi limbajul poate corupe gândirea.
George Orwell

Comunicăm cu ajutorul cuvintelor, apelând la ştergere, deformare şi generalizare, principii pe care le aplicăm structurii profunde a experienţei noastre, pentru a o aduce la stadiul de structură de suprafaţă exprimată verbal. Meta-modelul este un set de modele lingvistice şi de întrebări care refac legătura dintre procesele de ştergere, deformare şi generalizare, pe de-o parte, şi experienţa care le-a generat, pe de cealaltă. întrebările care ţin de meta-model produc o „inginerie inversă" asupra limbajului, în sensul că lucrează cu structura de suprafaţă pentru o mai bună observare a structurii profunde din spatele ei.

Meta-modelul a fost primul care s-a dezvoltat în cadrul NLP. John Grinder şi Richard Bandler au creat modele după competenţele lingvistice ale terapeuţilor Virginia Satir şi Fritz Perls. Au combinat acestea cu cercetările lui John Grinder despre gramatica transformaţională şi au publicat rezultatele combinării sub forma meta-modelului în cartea *The Structure of Magic. Volume 1* (Science and Behaviour Books, 1975).

Numele de „meta-model" s-a impus pentru că „meta" înseamnă „deasupra" sau „dincolo de", aşa încât meta-modelul este un model lingvistic despre limbaj, clarificând limbajul prin chiar el însuşi.

Meta-modelul constă în 13 tipare împărţite în trei categorii: ***Ştergeri***

Informaţii importante sunt adesea omise şi acest lucru limitează gândirea şi acţiunea.

Tiparele de ştergere ale meta-modelului cuprind:
ştergeri simple
indexul referenţial nespecificat
verbe nespecifice
judecăţi
comparaţii

Generalizări

Un exemplu este ales să reprezinte o clasă, lucru care reduce gama de posibilităţi.
Tiparele de generalizare ale meta-modelului sunt:
operatorii modali de necesitate operatorii modali de posibilitate principiile universale

Deformări

Informaţia este trunchiată, lucru care limitează opţiunile de interpretare şi duce la probleme inutile, ca şi la o stare de disconfort nedorită.
Tiparele de deformare ale meta-modelului sunt:
nominalizările intuirea gândurilor celuilalt relaţia de cauză şi efect echivalenţii complecşi presupunerile

Ce funcţii are meta-modelul

Adună informaţii.

Prin punerea în discuţie a proceselor de ştergere, meta-modelul recuperează informaţii importante care au fost omise din structura de suprafaţă. *4 Clarifică sensurile.*

Oferă un cadru sistematic şi propice pentru întrebarea „Ce anume vrei să zici cu asta?" Când nu înţelegi ce vrea să spună interlocutorul, acesta este semnalul pentru a pune întrebările specifice, meta-modelului. *I Identifică limite.*

Contestând regulile şi generalizările pe care le aplici gândirii, întrebările meta-modelului îţi arată unde te limitezi şi cum anume ai putea fi mai liber şi mai creativ. *I Oferă opţiuni.*

Dezvăluind limitele limbajului şi ale gândirii, în special acolo unde deformările limitează gândirea limpede şi acţiunea, meta-modelul îţi lărgeşte harta lumii. Poate nu îţi oferă răspunsul corect sau harta cea mai bună, dar cu siguranţă ţi-o îmbogăţeşte şi ţi-o completează pe cea pe care o ai.

Tiparele meta-modelului: ştergerile *Ştergeri*

simple

O ştergere simplă se produce atunci când ceva important este omis dintr-o propoziţie, ca în exemplele de mai jos:

„Du-te şi fă-o.”
„Când o vezi, pune mâna pe ea.”
„Asta e important.”
„Mă simt aiurea.”
„Nu ştiu ce să zic.”
„Am fost plecat.”
„Nu pot.”

Adeseori întâlneşti cuvintele „asta” sau „o” în propoziţiile care prezintă ştergeri simple. Trebuie să recuperezi informaţia lipsă cu întrebări deschise.

„Du-te şi fă-o.” „Ce anume trebuie să fac?”
„Mă simt aiurea.” „Ce anume te face să te simţi astfel?”
„Am fost plecat.” „Unde mai exact ai fost plecat?”
Chestionează ştergerile simple întrebând: „Ce sau unde sau când anume...?”

Indexul referenţial nespecificat (persoane absente)

Un index referenţial este persoana sau obiectul care execută acţiunea sau suferă efectul unei acţiuni. Când este nespecificat, rămâi doar cu o afirmaţie despre ceva care este îndeplinit, dar nicio menţiune despre agent, ca în exemplele de mai jos:

„S-au făcut greşeli.” „Ne plac plimbările în grădină.”
„Nimeni nu mă place.” „Nu le pasă.”

Fii atent la cuvintele „se” şi „ne”.

Verbele pasive sunt un exemplu reuşit pentru acest model. Un verb pasiv arată mai degrabă că ceva a fost înfăptuit decât că o persoană a făcut efectiv un lucru., John m-a lovit” include un verb activ cu un index referenţial specificat (John). „Am fost lovit” cuprinde un verb pasiv fără niciun index referenţial (nimeni nu a lovit — cel puţin în

această propoziţie). Verbele pasive se eschivează de la redarea responsabilităţii. Sunt un truc lingvistic prin care persoana responsabilă dispare ca prin minune. Poate tocmai de aceea verbele pasive sunt foarte populare printre politicieni.

„S-au făcut greşeli.” „Cine a făcut greşelile?”

„Mă place.” „Cine te place?”

„Nu le pasă.” „Cui anume nu-i pasă?”

Chestionează indexul referenţial nespecificat întrebând: „Cine anume...?”

Verbe nespecifice

Un verb nespecific şterge exact *cum* s-a produs un eveniment.

„Se gândeau.” „L-am convins.”

„l-am creat o impresie puternică.”

Contestă acest tipar aflând exact cum s-a produs evenimentul.

„Se gândeau.” „Cum se gândeau mai precis?” (Teoria NLP a sistemelor reprezentaţionale este o încercare de a clarifica verbul „a se gândi”.) „L-am convins.” „Cum l-ai convins mai exact?” „l-am creat o impresie puternică.” „Cum anume ai reuşit acest lucru?”

Chestionează verbele nespecifice întrebând: „Cum anume... ?”

Iată o poveste care ilustrează procesele de ştergere:

Au fost odată ca niciodată patru oameni care se numeau Toată Lumea, Cineva, Oricine şi Nimeni. La un moment dat a apărut un lucru important care trebuia făcut şi Toată Lumea era convins că Cineva îl va rezolva. Oricine ar fi putut să-l facă, dar cine l-a făcut până la urmă? Nimeni.

Cineva s-a supărat din pricina asta, pentru că de fapt era ceva care trebuia făcut de Toată Lumea. Toată Lumea credea că Oricine ar putea face asta, dar cine şi-a dat seama în cele din urmă că lucrul nu va fi rezolvat de Toată Lumea ? Nimeni.

Toată Lumea l-a acuzat pe Cineva şi, firește, cine l-a acuzat pe Oricine? Nimeni.

Toată Lumea s-a supărat când Cineva l-a acuzat de sustragere de la propriile îndatoriri.

Nimeni a vrut bătaia, Cineva a început-o, Toată Lumea s-a rănit, Nimeni şi-a cerut scuze şi până la urmă Oricine a intuit ce s-ar fi întâmplat dacă Cineva nu le-ar fi băgat tuturor minţile în cap.

Tiparele meta-modelului: comparaţiile

O comparaţie stabileşte un raport dintre două lucruri pentru a putea evalua pe unul din ele, ca în exemplele de mai jos:

„Este un jucător mai bun.” „Am făcut asta prost.” „NLP este mai eficient.” „Asta e mai uşor.” „Eşti mult mai simpatic.”

Fii atent la cuvinte de genul „mai bun”, „prost”, „mai uşor”, „mai eficient”.

Asigură-te că există o bază pentru comparaţie. Dacă nu există vreo astfel de bază, cere detalii despre comparaţie, după cum urmează:

„Este un jucător mai bun.” „Mai bun decât cine?” „Am făcut asta prost.” „Prost în comparaţie cu ce?” „NLP este mai eficient.” „Mai eficient decât ce?”

Comparaţiile pot fi foarte importante. Sunt adesea utilizate pentru a motiva oamenii fixând un standard la care aceştia să aspire. Şi totuşi, standardul ar putea fi nerealist sau inadecvat.

Uneori, comparaţiile pot fi interne — de pildă, eşti nevoit să-ţi compari poziţia prezentă cu aceea a unei etape precedente pentru a putea evalua eventualul progres. Alteori, comparaţiile pot fi externe — când te compari cu cineva care este mai bun sau mai rău decât tine.

O metodă sigură să devii deprimat sau demotivat este să te compari cu un model nerealist şi nepotrivit şi să omiţi baza comparaţiei. Ajungi să te simţi inadecvat fără să ştii precis de ce. Multe femei, de exemplu, se simt nefericite când se compară cu imagini de fotomodele.

Pentru a te motiva, compară-te cu un model realist şi adecvat.

Pentru a-ţi aprecia corect progresul, compară poziţia ta de acum cu cea pe care o ocupai înainte şi evaluează cât de departe ai ajuns.

Cine învaţă mai bine, un student care începe cu un scor de 80 la sută şi creşte la 90 la sută sau un student care are la început un scor de 40 la sută şi atinge apoi un scor de 70 la sută?

Analizează comparaţia întrebând: „Comparativ cu ce...?”

Tiparele meta-modelului: judecăţile

Judecăţile sunt declaraţii şi păreri exprimate ca şi cum ar fi fapte reale. Persoana care emite judecata lipseşte şi, adesea, standardul după care se formulează judecata este de asemenea şters. Judecăţile sunt denumite şi „enunţuri pierdute”, deoarece enunţătorul, adică cel care a elaborat judecata, lipseşte din propoziţie. Tot ce se spune este formulat de cineva, totuşi câteodată este foarte important să ştii cine este acel cineva.

Câteva exemple:

„Eşti insensibil.”

„Asta nu este îndeajuns de bine.” „Copiii ar trebui priviţi şi nu ascultaţi.”

Toate acestea sunt judecăţi, şi totuşi nu este clar cine le emite şi pe baza căror standarde. Trebuie să pui în discuţie valorile care se găsesc în spatele acestor judecăţi, ca şi persoanele care au emis judecăţile.

„Eşti insensibil.” „Cine spune asta şi pe ce baze mă numeşti insensibil?” „Asta nu este îndeajuns de bine.” „Asta crezi? Ce standarde foloseşti

ca să apreciezi dacă este bine sau nu?” „Copiii ar trebui priviţi şi nu ascultaţi.” „Acesta este un clişeu. Cine spune asta şi ce experienţă ai tu în privinţa asta, ca să susţii un asemenea lucru?”

Toate replicile pe care le rostim ar trebui să fie prefaţate de cuvintele „Eu cred că..sau „După părerea mea...”. Nu facem acest lucru, dar adesea este evident că judecata formulată ne aparţine în totalitate.

Judecăţile personale ale oamenilor nu sunt automat greşite, dar există unele care plutesc în derivă, complet rupte de realitate, care nu au legătură cu niciun fel de experienţă şi care nu sunt rodul unei gândiri coerente. Aceste judecăţi pot rătăci nestingherite prin mintea noastră aşteptând momentul prielnic pentru a se prinde de vreun pretext care le-ar legitima. Este suficient să asculţi toate platitudinile pe care le debitează oamenii fără să se mai gândească, în special dacă e vorba de cum să-ţi creşti copiii, caz în care greşelile unei generaţii sunt pretext pentru ca generaţia următoare să-şi etaleze cunoştinţele şi competenţa.

Judecăţile pe care nu ţi le revendici ca fiind ale tale sunt o pemanentă cauză de conflicte si probleme.

Prejudecata este rezultatul unor judecăţi pripite, chiar iresponsabile. Cuvântul „prejudecată" desemnează în sine o judecată formulată înainte de vremea-i cuvenită, care apoi este generalizată pentru a cuprinde clase întregi de indivizi ce vor fi trataţi cu toţii la fel (pentru că *limba* i-a făcut pe toţi să pară la fel), deşi, în realitate, ei sunt diferiţi.

Adesea, judecăţile iau naştere din opiniile părinţilor pe care le-am asimilat şi le-am interiorizat. Credem că judecăţile respective sunt ale noastre, dar, dacă sunt contestate, vom observa că de fapt sunt părerile părinţilor noştri rostite de buzele noastre şi că nu ne-am gândit niciodată cu adevărat la problema pe care-o judecăm.

Judecăţile pot fi considerate generalizări şi pentru că sunt formulate ca şi cum s-ar aplica la fel în fiecare context.

Când auzi adverbe de tipul „evident", „în mod clar" şi „mai mult ca sigur", acestea indică şi ele judecăţi, ca în exemplele următoare:

„În mod clar lucrurile nu stau aşa.” „Evident că va trebui să-şi dea demisia.”

Aceste afirmaţii pot fi clare şi evidente pentru vorbitor, dar tu nu eşti obligat să le consideri astfel.

Le poţi contesta spunând: „Mie nu mi-e clar. Cum de ştii că lucrurile nu stau aşa?” sau „Pentru mine nu este evident. De ce va trebui să demisioneze?”

în miezul fiecărei judecăţi găseşti prezumţia că ascultătorul împărtăşeşte cu vorbitorul o anumită viziune asupra lumii, sau măcar că există aspecte comune între cele două viziuni.

Contestă judecăţile întrebând: „ Cine emite această judecată şi pe baza căror standarde?”

O contestare rapidă ar suna cam aşa: „Cine spune asta?”

Tiparele meta-modelului: principiile universale

Principiile universale sunt un tip de generalizare. Ele sun' reprezentate de cuvinte precum „întotdeauna”, „niciodată' , „toată lumea” şi „nimeni”, cuvinte care nu permit nicio excep ţie. Ceva care este valabil într-un context este aplicat penir, orice context, indiferent de diferenţe de timp, de spaţiu sau d persoane implicate, ca în exemplele:

„Nu voi fi niciodată capabil să fac asta.” „Toată lumea râde de mine.” „Toate lucrurile merg prost.”
„Mereu faci asta.”

„Nu se întâmplă niciodată mai nimic prin locurile astea.”

Poţi contesta un principiu universal în trei feluri:

4 Găseşte un contraexemplu.

„Toată lumea râde de mine.” ,Yrei să spui că absolut toată lumea râde de tine? Nu are cum să fie adevărat. Eu nu râd de tine şi nici omul acela de acolo.”

„Mereu fac lucrurile aiurea.” „Cum aşa, chiar de fiecare dată? Adică nu a existat niciun moment când ai încercat şi a mers bine?”

Un contraexemplu ar trebui să fie suficient pentru a discredita generalizarea. Cu toate acestea, uneori nu îți vine în minte niciun contraexemplu sau unul singur nu este îndeajuns pentru persoana care generalizează.
4 Exagerează.

Ai grijă! Asigură-te că ai stabilit un raport optim cu celălalt și că interlocutorul observă că exagerezi!

„Mereu faci asta.” „Ai dreptate! Mereu fac asta. Nu a existat o singură dată, de când ne cunoaștem, când eu să nu fi făcut asta. Procedez astfel cu toată lumea. Și unde mai pui că o fac intenționat. Sunt foarte previzibil și o fac numai ca să te enervez...”

Esența exagerării este să speculezi limitările tiparului și să-l faci să pară ridicol vorbitorului, astfel încât acesta din urmă să se vadă nevoit să retragă sau să nege o parte din el. De vreme ce este o generalizare, dacă neagă vreun aspect, atunci tot tiparul își pierde valabilitatea.
4 Izolează și investighează principiul universal sesizat. Este cea mai sigură metodă de a-i contesta.

„Nu se întâmplă niciodată mai nimic prin locurile astea.” „Chiar nimic? Deloc? Niciodată?”

Judecăţile pot fi şi ele considerate generalizări când sunt formulate sub forma unor reguli, ca mai jos:

„Muzicienii au moravuri uşoare.”
„Bărbaţii sunt agresivi.”
„Femeilor le place să gătească.”

Contestă aceste generalizări în acelaşi mod.

„Toți **bărbații? Adică absolut tot/? Adică vrei să spui că i-ai întâlnit pe toți locuitorii acestei planete care au un cromozom Y?”**

Contestă principiile universale astfel:
Cere sau dă un contraexemplu. Exagerează.
Izolează și investighează principiul.

Lucru paradoxal, generalizările îţi îngustează harta lumii şi ţi-o limitează, pentru că de fapt generalizările mărginesc gândirea la unul sau două exemple, cele de la care generalizezi, şi astfel pierzi toată bogăţia gamei de posibilităţi.

Generalizările pot părea o distincţie lingvistică abstractă, dar s-a dovedit, prin studii efectuate de doctor Martin Seligman şi de către

colegii săi de la Universitatea din Pennsylvania, că diverse tipuri de generalizări au un efect puternic asupra sănătăţii. Unii oameni generalizează într-o direcţie pesimistă pentru a explica ce li se întâmplă. Seligman a numit această tendinţă „neajutorare învăţată". Oamenii care adoptă acest stil presupun că necazurile se produc numai din cauza lor. Şterg factorii externi şi generalizează asumându-şi toată responsabilitatea. Mai mult chiar, ei presupun că această stare de lucruri nu se va schimba. Generalizează pornind de la un eveniment negativ şi se gândesc că viaţa va fi mereu la fel. Ei cred, de asemenea, că îi paşte nenorocirea în tot ceea ce fac. Acest model pesimist de generalizare duce la o senzaţie de neajutorare generală şi poartă cu el un risc sporit de îmbolnăvire.

într-un studiu efectuat la Harvard pe o perioadă de 35 de ani (Peterson, C., Seligman, M. şi Valliant, G., „Stilul explicativ pesimist este un factor de risc pentru bolile fizice: un studiu longitudinal pe o durată de 35 de ani", *Journal of Personality and Social Psychology* 55 (1988), pp. 23-7), sănătatea unui grup pesimist, comparativ cu cea a unui grup de control, a înregistrat o deterioare considerabilă, care a fost observată în special în intervalul de vârstă 40-45 de ani. La început, sănătatea şi condiţia fizică ale membrilor celor două grupuri erau foarte bune şi niciun alt factor nu a putut justifica această diferenţă. Asocierea între viziunea asupra vieţii şi sănătate s-a dovedit, conform statisticilor, mai îndreptăţită decât cea între fumat şi cancerul la plămâni, care este în general considerată ca fiind dovedită dincolo de orice tăgadă.

Generalizările îţi pot afecta sănătatea!

Tiparele meta-modelului: operatorii modali

Operatorii modali sunt o clasă de generalizări care stabilesc reguli. Există două feluri principale

de operatori modali în meta-model: operatorii modali de posibilitate şi operatorii modali de necesitate.

Operatorii modali de posibilitate

Aceştia sunt cuvinte care fixează reguli în legătură cu ce este posibil: „pot", „nu pot", „posibil" şi „imposibil". Ei definesc, în viziunea vorbitorului, ce este şi ce nu este posibil, ca de pildă:

„Nu pot să le spun."
„Pur şi simplu nu puteam să-l refuz."
„Nu pot să mă liniştesc."
„îmi este imposibil să impun stilul meu de lucru."

Când cineva spune că *poate* face ceva, este o afirmaţie directă şi nu fixează limite în general. Nu ai contesta această declaraţie pe vreun temei lingvistic, ci pe baza competenţelor. Când cineva petinde că *nu poate* face ceva, atunci se limitează în mod inutil pe baza vreunui eşec din trecut. Câteodată oamenii pretind că ştiu şi viitorul! Adevărul este că adesea oamenii habar nu au dacă pot face un anumit lucru, pur şi simplu pentru că nu l-au încercat niciodată. Se gândesc doar că nu pot. Adesea se înşală şi trec cu vederea resurse pe care le au sau pe care le-ar ţ putea dobândi.

O altă posibilitate este ca o persoană să se confrunte cu o regulă care îi interzice să facă un anumit lucru din cauza consecinţelor. Totuşi, această regulă poate fi imaginară sau derivată din vreo interzicere impusă în timpul copilăriei şi care nu a fost niciodată adusă la zi în lumina maturităţii.

Fritz Peris, iniţiatorul terapiei gestalt şi unul dintre iniţiatorii NLP, ar spune pacienţilor săi următoarele: „Nu spuneţi *nu pot,* ci *nu vreau*" Aceasta reîncadrare intransigentă aduce în discuţie cauza în locul efectului şi presupune că pacienţii sunt capabili să rezolve lucrul de care ei nu se cred în stare.

Expresia „nu pot” este alcătuită lingvistic din „nu” şi „pot” şi sugerează că eşti capabil „să nu faci ceva”. Firește că este uşor să nu faci ceva. Nu necesită niciun efort.

Operatorii modali de posibilitate pot fi contestaţi în trei feluri:

4 Contestă regula generalizată şi urmările pe care imaginaţia le poate produce pornind de la această regulă, punând întrebarea „Ce s-ar întâmpla dacă ai face asta?” „De ce ţi-e teamă?” ar fi o altă posibilitate.

„Nu pot să le spun.” „De ce ţi-e teamă ?” 4 Contestă părerea cum că ceva nu este posibil presupunând contrariul, că acel lucru este posibil aşadar, şi întreabă ce anume îi împiedică pe celălalt să acţioneze.

„Pur şi simplu nu puteam să-l refuz.” „Ce te-a împiedicat să-l refuzi?”

4 Aplică modelul „ca şi cum” pentru a deschide perspectivele unei gândiri mult mai creative şi care să nu implice niciun factor de risc.

„Nu pot să mă liniştesc.” „Inchipuie-ţi că ai putea. Cum te-ai simţi atunci?”

„îmi este imposibil să impun stilul meu de lucru.” „Presupune că lucrul acesta ar fi posibil. Cum ar fi?”

Chestionează operatorii modali de posibilitate întrebând:

„Ce s-ar întâmpla dacă ai face asta?” (Contestă consecinţele imaginate.) „Ce te opreşte/împiedică?” (Contestă aparenţele de imposibilitate.) „Hai să presupunem că ai putea...” (Pune în aplicare cadrul „ca şi cum”)

Operatorii modali de necesitate

Aceştia stabilesc reguli în legătură cu ce anume este necesar şi adecvat. Te pot limita, dar sunt puţin mai flexibili decât operatorii modali de posibilitate pentru că de data asta, cel puţin, acţiunea se plasează în domeniul posibilităţii. Operatorii sunt reprezentaţi de cuvinte ca „ar trebui” şi „nu ar trebui”, „trebuie” şi „nu trebuie”.

„Trebuie să plec acum.”

„Trebuie să mă descurc mai bine în problema asta.” „Ar trebui să mă asculți când îți vorbesc de asta.”

Aceşti operatori pot fi infirmaţi prin trei metode:

i Contestă urmările imaginate ale regulii întrebând „Ce s-ar întâmpla dacă nu ai face asta?” 4 Contestă necesitatea întrebând „Este chiar atât de necesar? Ce te obligă să faci acest lucru?” i Aplică tiparul „ca şi cum” spunând ceva de genul „Presupune că nu ai fi nevoit să faci asta, cum ar fi?”

Exemple:

„Trebuie să plec acum.” „Ce te obligă s-o faci?” „Trebuie să mă descurc mai bine în problema asta.” „Ce s-ar întâmpla dacă nu ai face aşa?”

Operatorii modali de necesitate fixează reguli şi în legătură cu ce ***nu*** trebuie să faci, ca în exemplele de mai jos:

„Nu ar trebui să stai în oraş aşa de târziu.” „Nu trebuie să fac o scenă din asta.” „Nu trebuie să faci nicio greşeală.”

Aceste cazuri pot fi contestate prin aceleaşi trei metode:

4« Contestă consecinţele imaginate ale regulii punând întrebarea: „Ce s-ar întâmpla dacă ai face asta?” 1 Contestă necesitatea aceleiaşi reguli prin întrebarea: „De ce nu?” (Ai grijă: acest caz cere mai multă raportare la celălalt decât restul provocărilor.)

4> Pune în aplicare cadrul „ca şi cum” spunând ceva de tipul „Presupunând că ai face asta, cum ar fi?”

„Nu ar trebui să stai în oraş aşa de târziu.” „Şi ce s-ar întâmpla dacă aş sta?”

„Nu trebuie să fac o scenă din asta.” „De ce nu?”

De îndată ce consecinţele, regulile şi raţiunile din spatele celor două tipuri de operatori modali au fost clarificate şi evaluate în mod critic, vorbitorul poate decide dacă vrea să urmeze această regulă sau nu. Există reguli etice care sunt adesea exprimate prin operatori modali, dar câteodată chiar şi regulile noastre interne prezintă o nuanţă morală care nu este potrivită. Este o diferenţă majoră între „Nu ar trebui să

furi" şi „Nu ar trebui să faci scandal". Expresia „nu ar trebui" este aceeaşi, dar fundamentul regulii este diferit în cele două cazuri.

întrebarea „Ce s-ar întâmpla dacă ai face asta?" stă la baza creativităţii şi a descoperirilor. Este întrebarea care generează curiozitatea şi explorarea. Operatorii modali le îngrădesc şi sunt contrari spiritului NLP.

Pune în discuţie operatorii modali de necesitate întrebând:

„Ce ar fi dacă ai face/nu ai face asta?" (Contestă consecinţele imaginate.) „De ce nu/ce te obligă?" (Contestă prezumţia de imposibilitate.) „Presupunând că ai face/nu ai face ..." (Aplică tiparul „ca şi cum".)

Operatorii modali de necesitate fac adesea parte din strategiile de motivare, când apar în dialoguri interne, ca în situaţiile următoare:

„Trebuie să fac asta." „Ar trebui să faci asta."

Aceşti operatori modali nu sunt foarte motivanţi. Au un aspect care îi îndeamnă pe oameni să-i respingă, este vorba despre componenta coercitivă. Uneori, aceşti operatori sunt formulaţi ca şi când ar exista o problemă:

„Ar trebui să faci asta..." (dar nu poţi)

„Trebuie să fac asta ..." (dar nu o să-mi facă plăcere/mi se va părea o treabă dificilă)

Schimbarea operatorilor modali de necesitate în operatori modali de posibilitate este o strategie care îţi oferă un grad sporit de libertate şi de motivare.

„Trebuie să fac asta" devine „Pot să fac asta".

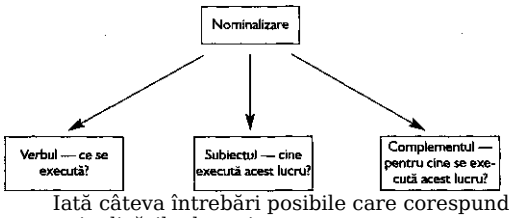
„Nu ar trebui să faci asta" devine „Ai putea să nu faci asta".

Tiparele meta-modelului: nominalizările

Nominalizările sunt un tip de deformare. Nominalizarea este rezultatul transformării unui verb într-un substantiv abstract. Este una din distincţiile cele mai răspândite şi cele mai importante din limbă, distincţie care ţine de meta-model.

Nominalizările sunt foarte utile, adesea cruciale, dar, pentru că sunt abstracte, ascund

diferenţe uriaşe între diverse viziuni asupra lumii. Când un substantiv defineşte ceva ce nu poate fi văzut, mirosit, gustat, pipăit sau auzit în mod direct, avem de-a face cu o nominalizare. Valorile sunt de obicei nominalizări, şi avem aici un paradox pentru că cele mai abstracte cuvinte poartă cu sine cele mai intense emoţii! Oamenii se luptă, pot chiar muri, pentru nominalizări şi pentru semnificaţiile lor. Asta înseamnă că trebuie să fii foarte precaut când le tăgăduieşti. De asemenea, procesul de transformare a verbelor în substantive este atât de înrădăcinat în limbă, încât este uneori dificil să găseşti cuvintele potrivite pentru a configura o întrebare gramaticală.
Exemple de nominalizări:
„Mi-e foarte *teamă.”*
‚Vreau să fac o *impresie* bună.”
***„Părerea* mea este că nu va funcţiona.”**
***„Stresul este* prea greu de suportat pentru mine.”**
***„Relaţia* noastră se duce de râpă.”**
***„Eşecul* mă înspăimântă.”**
„Sufăr de *depresie.”*
„Am o *memorie* proastă.”
„Trebuie să facem nişte *schimbări pe* aici.”
„Schimbare” este unul dintre cele mai interesante cazuri de nominalizare şi unul cu foarte multe faţete. Pentru a-l explica în întregime, trebuie să specifici ce anume schimbi (starea prezentă), rezultatul schimbării (starea dorită) şi maniera în care vei opera schimbarea (verbul ce indică procesul).
Pentru a contesta o nominalizare, modifică substantivul din nou în verb şi exprimă ideea ca pe un proces. Nominalizările există numai în măsura în care indicii referenţiali au fost şterşi — cine face ce, cui. Trebuie să recuperezi această informaţie pentru a clarifica complet o nominalizare.


Nominalizare
Verbul — ce se execută?
Subiectul — cine execută acest lucru?
Complementul — pentru cine se execută acest lucru?

Iată câteva întrebări posibile care corespund cu nominalizările de mai sus:

„Mi-e foarte *teamă*" „Ce anume te sperie?" sau „Cum de reuşeşti să te sperii de asta?" ,yreau să fac o *impresie* bună." „Cum vei proceda ca să impresionezi puternic oamenii şi pe cine vrei să impresionezi?" *„Părerea* mea este că nu va funcţiona." „Cum poate părerea ta să facă efectiv ca acest lucru să nu meargă?" *„Stresul* este prea greu de suportat pentru mine." „Ce te stresează?" sau „Cum de reuşeşti să te stresezi?" *„Relaţia* noastră se duce de râpă." „Ce anume din relaţia voastră vă creează probleme?" *„Eşecul* mă înspăimântă." „Unde îţi e teamă că vei eşua şi cum crezi că ai putea eşua?" „Sufăr de *depresie"* „Ce anume te deprimă?" „Am o *memorie* proastă." „Ce îţi vine greu să-ţi aminteşti şi cum memorezi?" „Trebuie să facem nişte *schimbări pe* aici." „Ce ai de gând să schimbi mai precis, ce rezultat vei obţine şi cum intenţionezi să faci schimbarea?"

Sunt posibile şi nominalizările duble. Sună foarte savant, deşi nu-ţi spun mai nimic, ca în exemplele de mai jos:

Incapacitate de învăţare (Cine nu învaţă şi de ce? în ce fel este acea persoană incapabilă?) Controlarea cunoaşterii (Cine ştie ce despre ce şi cum este acest lucru controlat? De către cine?)

Gândirea prin nominalizări este rigidă şi statică, încearcă acest mic exerciţiu:

i Gândeşte-te la cuvântul „comunicare". La ce te duce cu

gândul? *i* Analizează-ţi ideile. I Ce sisteme reprezentaţionale sunt active? 4* Observă submodalităţile sistemelor tale repezentaţionale. i Observă în special calităţile imaginilor tale.

4» Acum gândeşte-te la comunicarea dintre tine şi o altă persoană.

i Observă submodalităţile gândurilor tale acum.

4 în cele din urmă, gândeşte-te cum ai comunica cu cealaltă persoană.

4 Ce imagini, ce sunete şi ce senzaţii îţi produc aceste gânduri?

Deoarece o nominalizare este un substantiv static, imaginile asociate cu ea sunt de obicei imobile. Când mai iei în calcul o persoană în imaginile tale mentale (adică atunci când readuci în discuţie una din omisiunile efectuate), vei observa că submodalităţile se modifică chiar dacă nominalizarea rămâne intactă. Când o transformi în verb, gândul prinde viaţă şi imaginile se dinamizează şi câteodată devin chiar şi mai colorate.

Gândirea în termeni de nominalizări te poate face să te crezi neajutorat. Dacă tu crezi că ai o relaţie deficitară, atunci cazul e blocat. Dacă te gândeşti la *felul* în care *relaţionezi* cu o altă persoană şi cum poţi să schimbi ceea ce faci, obţii nişte opţiuni şi un anumit control asupra situaţiei.

Diagnosticele medicale sunt nominalizări. Sunt substantive, dar orice afecţiune sau boală este un proces şi se modifică sub impactul unui alt proces, vindecarea.

Gregory Bateson s-a întrebat dacă „eu” este o nominalizare. Aceasta depinde de esenţa identităţii tale. Simţi că identitatea ta este fixă sau dinamică, evolutivă, un proces în desfăşurare?

Tiparele meta-modelului: intuirea gândurilor celuilalt

Intuirea gândurilor celuilalt reprezintă o deformare prin care presupui că ştii care este dispoziţia internă a celuilalt fără să deţii niciun fel de probe sau vreo calibrare senzorială. îţi proiectezi propria configuraţie a lumii pe mentalul celuilalt. Când faci **acest** lucru, poţi lua în calcul motive şi idei care nu există, ca în cazurile de mai jos:

„Nu mă placi."

„Ei cred că sunt un idiot."

„Faci asta doar ca să mă enervezi."

„încearcă mereu să se ia de mine."

Intuirea gândurilor altcuiva poate fi contestată dacă ceri probe senzoriale:

„Nu mă placi." „De unde ştii că nu te plac?"

„Faci asta doar ca să mă enervezi." „Ce te face să crezi asta?"

Să ai întotdeauna probe cu fundament senzorial înainte să atribui altcuiva stări, păreri şi atitudini. Intuirea gândurilor poate funcţiona şi invers — presupui că alţi oameni ştiu ce vrei tu fără să fii nevoit să le spui. Aceasta poate cauza multe probleme, pentru că îi vei învinui că nu reacţionează aşa cum ar trebui, conform aşteptărilor tale, iar ceilalţi vor fi probabil foarte dezorientaţi, deoarece tu nu le-ai spus niciodată exact ce vrei. Iată câteva exemple de intuire inversă a gândurilor celuilalt:

„Dacă ţi-ar păsa de mine, ai şti ce vreau." „Ar trebui să ştii că nu-mi place asta." „Nu vezi cum mă simt?"

Această intuire inversă poate fi contestată spunându-i celui care practică tactica aceasta că nu aveai de unde să ştii lucrul invocat şi clarificând, prin negare directă, prezumţia cum că tu ai putea citi în mintea altuia.

„Dacă ţi-ar păsa de mine, ai şti ce vreau." „Chiar îmi pasă de tine, dar asta nu mă ajută să-ţi citesc gândurile, le rog, spune-mi ce vrei."

„Ar trebui să ştii că nu-mi place asta." „De unde ar trebui să ştiu? Nu citesc gândurile oamenilor."

Avem mereu intuiţii în legătura cu gândurile oamenilor şi câteodată avem dreptate, dar de ce să presupunem când putem să verificăm?

Chestionează strategia intuirii gândurilor întrebând „Ce te face să crezi asta?" sau „De unde anume stii asta?"

Tiparele meta-modelului: echivalenţii complecşi

Echivalenţii complecşi sunt două afirmaţii legate, iar semnificaţia uneia dintre afirmaţii presupune semnificaţia celeilalte. Cuvântul „aşadar" este de obicei plasat între ele, deşi uneori poate fi şters din structura de suprafaţă. Numele provine de la felul în care afirmaţiile sunt legate — ele sunt considerate ca având acelaşi sens (sunt echivalente), deşi se situează la niveluri neurologice diferite. în general, un anumit comportament este analizat ca şi cum ar implica o competenţă, o stare sau o valoare, ca în cazurile de mai jos:

„Mereu întârzie, (aşadar) nu-i pasă." (Obiceiul de a întârzia este văzut
ca un echivalent al stării de nepăsare.) „Nu mi-a adus ce am vrut, (deci) vrea să fiu nefericită." „Nu se uită la mine, (deci) nu este atent ia ce zic."

Echivalenţii complecşi pot fi dificil de depistat, pentru că cea de-a doua afirmaţie nu urmează întotdeauna direct după prima. Ei sunt o formă de convingere. Apelăm la echivalenţii complecşi de fiecare dată când generalizăm de la un model de comportament la un nivel neurologic superior. Cu toate acestea, pot fi şi foarte restrictivi când execută un salt logic nejustificat şi ajung la o concluzie care este neplăcută sau limitată.

Afirmaţia A Afirmaţia B : ¹---------ÎNSEAMNĂ
----------¹-----:

.1
întrebare

Cum anume face ca A să însemne B?
Contestă echivalenţii complecşi întrebând în ce fel sunt legate cele două afirmaţii.

„Mereu întârzie, (aşadar) nu-i pasă." „Chiar crezi că dacă întârzie, asta înseamnă că nu-i pasă? Probabil că îi este mai greu să ajungă aici."

Echivalenţii complecşi pot fi contestaţi şi printr-un contra- exemplu. Acesta infirmă generalizarea care se află la baza echivalenţilor complecşi.

„Nu se uită la mine, (deci) nu este atent la ce zic." „Crezi că atunci când cineva nu se uită la tine, asta înseamnă întotdeauna că nu este atent la ce spui? Sunt convins că ai văzut cazuri când acest lucru nu a fost adevărat."

Poţi chestiona valabilitatea afirmaţiei întrebându-l pe vorbitor dacă aceeaşi afirmaţie este adevărată în cazul lui.

„Nu mi-a adus ce am vrut, (deci) vrea să fiu nefericită." „Asta e mereu adevărat? Sunt sigur că au fost cazuri când nici tu nu ai adus altcuiva ceea ce acela şi-ar fi dorit, dar asta nu înseamnă că tu ai vrut să-l faci pe acela nefericit. Poate pur şi simplu nu ştiai ce vrea."

Apelează la aceste metode de contestare cu multaprudenţă, întrucât foarte adesea o persoană utilizează acest tipar pentru că în viziunea ei asupra lumii cele două afirmaţii chiar sunt echivalente. Aşadar, atunci când cineva face legătura între gestul de a întoarce privirea de la interlocutor şi starea de neatenţie, motivul pentru care acea persoană crede asta este că, pentru ea, a fi atent înseamnă a-l privi pe interlocutor în faţă. Nu poate concepe că pentru alţi oameni atenţia îmbracă alte forme de manifestare. Acea persoană nu face decât să-şi impună propria viziune a lumii asupra altora şi să tragă anumite concluzii despre ei. Aşa încât, dacă îi conteşti cuiva formulările lingvistice, îi conteşti de fapt viziunea asupra lumii.

Contestă echivalenţii complecşi prin întrebări de tipul:

„Cum se face că lucrul A înseamnă de fapt lucrul B?" „Ce probe ai ca să spui că A înseamnă B?" „A înseamnă mereu BI"

„A existat vreo împrejurare când A nu a însemnat B?" „A chiar înseamnă B pentru tine?"

Tiparele meta-modelului: cauză-efect

Modelul cauză-efect este o altă deformare. Acesta presupune că tipul de comportament al unei persoane poate „face” ca o altă persoană să reacţioneze într-un anumit fel. Cu alte cuvinte, cauzează automat o reacţie. Prezumţia de cauză şi efect este adânc înrădăcinată în limbă. Asociem două evenimente spunând că unul este cauza celuilalt, deseori doar pe baza faptului că un eveniment s-a produs imediat înainte de altul. Limbajul face ca acest lucru să fie foarte uşor de formulat.

în lumea obiectelor, este logic să afirmăm că o forţă care acţionează asupra unui obiect îl face să se mişte. Totuşi, oamenii sunt un caz mult mai complex, iar a pretinde o relaţie de cauză-efect între o acţiune şi alta înseamnă să ştergi dreptul oricărui individ la opţiune, ca şi bogăţia unei relaţii.

Principala aplicaţie a acestui tipar se întâlneşte atunci când comportamentul cuiva este invocat drept cauză pentru o stare negativă sau o acţiune deficitară în cazul unei alte persoane:

„Ea mă înspăimântă.” (Mă face să-mi fie teamă.)
‚Veştile m-au întristat.”
„Nu mă pot abţine, efectiv mă simt prost de fiecare dată când ei fac asta.”
„Sunt supărat din cauzata.”
‚yocea lui mă irită.”

Există trei metode prin care putem contesta astfel de afirmaţii cauză-efect:

i întreabă cum anume un lucru îl provoacă pe celălalt.
Această întrebare contestă verbul nespecificat, dar nu se atinge de prezumţia cauză-efect şi nici de încălcarea dreptului la opţiune.
„M-a forţat să fac asta.” „Cum te-a forţat mai exact?”
.Veştile m-au întristat.” „Cum s-a întâmplat asta?”
i Pune o întrebare în legătură cu puterea de a alege.
întreabă pe interlocutor dacă el crede că are vreo alternativă în schema cauză-efect.

„Nu mă pot abține, efectiv mă simt prost de fiecare dată când ei fac asta." „Eu înțeleg că te simți prost, dar e obligatoriu ca lucrul ăsta să se întâmple automat? Nu ai cumva capacitatea de a alege ce și cum să simți?"

,Vocea lui mă irită." „Deci simți o iritare când îi auzi vocea. Ce altă reacție ai putea avea? Nu ți-ar plăcea să alegi mai degrabă cum vrei să te simți?"

***Í* Cea mai mare provocare pentru afirmațiile de tipul cauză-efect este să presupui că interlocutorul a făcut deja o alegere când a interpretat lucrurile sub această formă și să-l întrebi de ce a ales să interpreteze situația astfel. Acest tip de provocare pesupune o bună raportare la celălalt. Poate anula modelul cauză-efect instantaneu, iar interlocutorul poate respinge prezumția fără să fi parcurs toți pașii intermediari adecvați pentru a ajunge, în mod firesc, la o astfel de concluzie.**

„Ea mă înspăimântă." „De ce te lași speriat de ea?"

«Veștile m-au întristat." „Ești dispus să te superi din cauza acestor vești?" „Nu mă pot abține, efectiv mă simt prost de fiecare dată cârid ei fac asta." „De ce alegi să te simți prost? Nu ți-ar plăcea să alegi-; o altă reacție?"

<1 Ai putea chiar să apelezi la tiparul cauză-efect, pentru a-l intro- duce într-o întrebare prin care tiparul s-ar contesta el însuși:

„Sunt supărat din *cauza* ta." „Cum te-aș putea eu forța să te jj superi?" i

Probabil că această provocare îl va dezorienta pe interlocutor pentru câteva momente!

Relația cauză—efect inversată

Cauza și efectul pot fi aplicate și invers. în acest caz, îți asumi responsabilitatea (total nepotrivită) pentru starea inte-[rioară sau comportamentul altor oameni. Dar, de fapt, o per- soană nu controlează starea emoțională a altei persoane.

i

„L-am supărat." I

„le-aș ajuta, dar sunt prea ocupat." I

Uneori cuvântul „dar” implică relaţia de cauză-efect intro- I ducând un motiv care generează efectul. 1
Contestă relaţia cauză-efect inversată, infirmând legătura 1 dintre cele două sau prezumţia că nu există nicio alternativă la 1 această întrebare. J
„L-am supărat.” „Cum l-ai supărat mai exact?” sau „Ai făcut ce-ai | făcut, dar el a ales să reacţioneze astfel pentru că aşa a vrut el.” j
„Te-aş ajuta, dar sunt prea ocupat.” „Eu ştiu că eşti ocupat, dar tot poţi j să alegi dacă vrei să mă ajuţi sau nu.” 1
Dacă poţi contesta relaţia cauză-efect formulată de alţii, tre- j
buie să o conteşti şi atunci când o formulezi tu însuţi. Nu poţi fi *
cauza unică a acţiunilor altora. î
Interpretările cauză-efect sunt specifice pentru lumea obiectelor. Un obiect nu poate alege, deci el se supune legilor de <
mişcare ale lui Newton. Oamenii însă au capacitatea de a opta.
jVtf există legi ale lui Newton care să constrângă emoţiile.
Contestă relaţia cauză-efect întrebând cum anume un lucru îl provoacă pe celălalt sau înlocuind relaţia cauza-efect cu opţiunea unui alt tip de interpretare/acţiune.
„Cum anume îl generează acest lucru pe celălalt?” yăd că alegi acest tip de reacţie când se întâmplă un asemenea lucru.
Nu ai vrea să alegi altă reacţie?” „Cum de te hotărăşti să reacţionezi astfel?”

Tiparele meta-modelului: presupunerile

Presupunerile sunt probabil modelul de deformare cel mai răspândit. în acest caz, vorbitorul are o bănuială despre o anumită situaţie, iar bănuiala provine din viziunea lui asupra lumii. Cu toate acestea, pentru că avem de-a face cu o presupunere, aceasta nu apare nicăieri în structura de suprafaţă a limbii, ci de la bun

început ea trebuie acceptată ca fiind adevărată pentru ca orice mesaj formulat ulterior să aibă sens pentru interlocutor. Presupunerile care limitează libertatea de opţiune, gândire şi acţiune trebuie contestate, ca în cazurile de mai jos:

„De câte ori trebuie să-ţi mai atrag atenţia pentru a înceta să mai faci asta?" (Va trebui să-ţi atrag atenţia de un anumit număr de ori pentru ca tu să încetezi.) „Când ai de gând să acţionezi şi tu responsabil?" (Nu acţionezi responsabil acum.)

„Sper că nu intenţionezi să îmi spui o altă minciună, nu-i aşa?" (Deja mi-ai spus mai multe minciuni.) „Cât de mult poate să se înrăutăţească situaţia?" (Situaţia este deja gravă.)

„Nu sunt sigur că pot să-mi schimb deprinderile." (Trebuie să-mi schimb deprinderile.) „Cât de mult vrei să mă rănești?" (Vrei să mă rănești.) „Nu-mi place felul în care mă ignori." (Tu mă ignori.)

„Când aţi dori să discutăm acordul despre servicii?" (Vom discuta acordul despre servicii.) „Cât de încântat vei fi când vei cumpăra această maşină?" (Vei cumpăra această maşină şi asta te va încânta.)

Presupunerile sunt adesea subtil deghizate sub forma mior întrebări de tip „de ce", ca în exemplele următoare:

„De ce eşti atât de indiferent?" (Eşti indiferent.) „De ce nu poţi face ceva ca lumea?" (Nimic din ce faci nu-ţi iese ca lumea.)

„De ce eşti atât de neîndemânatic?" (Eşti neîndemânatic.)

Presupunerile se pot ascunde şi în propoziţii care conţin ; cuvinte precum „când", „de când" sau „dacă":

„Când ai să-ţi dai şi tu seama că nu-mi place asta?" (Nu-mi place asta şi tu nu ţi-ai dat seama încă.) „De când m-ai părăsit, sunt deprimată." (M-ai părăsit şi am fost deprimată. Aici avem de-a face cu ceva mai mult decât o simplă aluzie la un model cauză-efect: părăsirea a provocat depresia?)

„Dacă tu continui să ignori acest lucru, vor apărea

probleme." (Ai ignorat deja acest lucru, ceea ce înseamnă că ştiai de el şi nu ai făcut nimic.)

Iată trei metode prin care pot fi contestate presupunerile:

4 înfăţişează direct presupunerea şi întreabă-l pe interlocutor dacă el crede efectiv în ea.

„Cât de rău vrei să mă rănești?" „Chiar crezi că vreau să te rănesc?"

„Cât de mult se poate înrăutăți situația?" „Ți se pare că situația este rea acum?" 4 Prezintă prezumția și încearcă să o infirmi.

„Când ai de gând să acționezi într-un mod responsabil?" „Ai impresia că acum nu acţionez responsabil. Asta crezi? Eu unul sunt de părere că faptele mele mă arată ca fiind responsabil."

„Sper că nu intenționezi să-mi spui vreo altă minciună, nu-i așa?" „Ești de părere că deja ți-am spus o minciună. Asta crezi? De fapt eu nu te-am mințit." i Poți, de asemenea, să accepți presupunerea și să contești toate procesele de generalizare și de ștergere care se află la baza ei.

„De ce nu ieși în oraș mai des?" „Cât de mult ai vrea să ies în oraș?"

„De ce nu poți să faci nimic ca lumea?" „Ce mai trebuie să fac ca totul să iasă ca lumea?"

Aspectul insidios care caracterizează presupunerile este că, dacă le accepţi fără să fii conştient de ele, te vei afla automat într-o postură defavorabilă, de vreme ce ele vor crea o limită invizibilă în jurul conversaţiei, aşa cum se va derula ea după formularea şi acceptarea presupunerii.

Chestionează presupunerile scoţându-le în evidenţă.

„ Ce te face să crezi... ?"

Cu toţii facem presupuneri când vorbim, dar, atunci când aceste presupuneri ne limitează opţiunile şi/sau produc disconfort, trebuie să fie contestate.

Meta-modelul: rezumat

Ştergerile

Ştergerile simple Informaţia lipseşte.

Exemplu: „Acest lucru este important."
întrebare: Recuperează informaţia punând întrebări deschise. „Ce anume este important?"

Indexul referenţial nespecificat

Ceva s-a întâmplat, dar nu este clar cine anume a făcut asta şi cine a fost afectat.

Exemplu: „S-au făcut greşeli."
întrebare: Recuperează informaţia. „Cine a făcut ce cui?" „Poţi spune mai precis ce greşeli s-au făcut şi de către cine?"

Verbe nespecifice

Ceva s-a produs, dar nu este foarte limpede cum.

Exemplu: „Am eşuat."
întrebare: Află exact cum s-a produs acţiunea. „Cum ai eşuat mai exact?"

Comparaţiile

Se face o comparaţie, dar standardul de comparaţie care este folosit nu e foarte clar.

Exemplu: „Am făcut acest lucru prost."
întrebare: Află baza comparaţiei. „Prost în comparaţie cu ce?"

Judecăţile

Un anumit lucru este judecat, dar nu este clar cine emite judecata şi pornind de la ce bază.

Exemplu: „E clar că nu e suficient de bine."
întrebare: Află cine emite judecata şi ce standard se foloseşte. „Cine spune că nu e suficient de bine şi pe ce se bazează când spune asta?"

Generalizările *Principiile universale*

Cuvinte precum „întotdeauna", „niciodată", „toată lumea" şi „nimeni" sunt folosite ca şi cum nu ar mai exista excepţii.

Exemplu: „Eu am întotdeauna dreptate."
întrebare: Izolează principiul universal utilizat şi contestă-l. „Chiar întotdeauna?"
Exagerează. „Da, ai mereu dreptate, n-ai făcut niciodată nicio greşeală, nici măcar una, în toată viaţa." Găseşte un contraexemplu. „A existat vreun moment când ai făcut şi tu vreo greşeală?"

Operatorii modali de necesitate

Cuvinte precum „ar trebui”, „nu ar trebui”, „trebuie” şi „nu trebuie” implică un principiu de necesitate.

Exemplu: „Asta nu ar trebui să ţi se pară un lucru dificil.” întrebare: Contraatacă prin evocarea consecinţelor imaginare. „Ce s-ar întâmpla dacă mi s-ar părea dificil?” Atacă regula. „De ce nu? Poate mi se pare un lucru dificil.” Aplică scenariul „ca şi cum”. „Să presupunem că mi s-ar părea dificil, ce s-ar întâmpla...?”

Operatorii modali de posibilitate

Cuvinte precum „pot”, „nu pot”, „capabil” sau „incapabil” fixează reguli în legătură cu ce este posibil.

Exemplu: „Nu pot să-i spun.”

întrebare: Pune la îndoială regula generalizată şi urmările imaginate de interlocutor care pot decurge din aceasta. „Ce s-ar întâmpla dacă i-ai spune?”

Contestă incapacitatea prezumtivă: „Ce te opreşte să faci asta?"Aplică scenariul „ca şi cum". „Să presupunem că ai putea să-i spui asta; cum ar fi?"

Deformările

Echivalenţii complecşi

Se consideră că două afirmaţii au acelaşi înţeles, deşi se situează la niveluri neurologice diferite.

Exemplu: ‚Yine întotdeauna târziu, (deci) nu-i pasă."

întrebare: Contestă această echivalenţă. „Cum anume îţi sugerează întârzierile ei faptul că nu-i pasă?" Vino cu un contraexemplu. „John a venit şi el târziu, dar e evident că este o persoană care se implică şi care nu e deloc indiferentă, nu-i aşa?"

Inversează raţionamentul din frază. Vorbitorul crede că şi reciproca este valabilă? „Deci tu eşti de părere că cineva care este indiferent va veni mereu cu întârziere?" întreabă-l pe interlocutor dacă acest raţionament i se poate aplica şi lui. „Deci dacă ţie nu ţi-ar păsa, ai veni mereu târziu?"

Nominalizările

Un proces a fost transformat într-un substantiv.

Exemplu: „Mă tem de eşec."

întrebare: Transformă substantivul în verb şi exprimă-ţi ideea sub formă de proces. „în ce privinţă te temi că vei eşua?"

Intuirea gândurilor celuilalt

Se fac presupuneri în legătură cu dispoziţia interioară a altcuiva, fără niciun fel de dovezi clare ca punct de plecare.

Exemplu: „Nu mă place."
întrebare: Cere dovezi. „De unde ştii că nu te place?"

Intuirea gândurilor celuilalt — procesul invers

Presupunem că alţii pot (şi ar trebui) să intuiască ce gânduri avem şi să acţioneze ca atare.

Exemplu: „Dacă ţi-ar fi păsat de mine, ai fi ştiut ce doream." întrebare: Cere lămuriri despre cum mai precis ai fi putut să ştii. „De unde să ştiu? Nu citesc gândurile oamenilor."

Relaţia cauză-efect

Presupunem că felul în care se comportă o persoană produce automat o anumită stare emoţională sau o anumită conduită în cazul unei alte persoane.

Exemplu: „Mă face să nu mă simt în apele mele.”
întrebare: Cere detalii în legătură cu felul în care un lucru îl provoacă pe celălalt. „Cum anume crezi că te face să nu te mai simţi în apele tale?”
Explorează posibilitatea unei opţiuni. „Deci nu te simţi în apele tale când el este prin preajmă. Cum ai vrea să te simţi? Ai vrea să poţi alege cum anume să te simţi?”
Presupune că interlocutorul efectiv a ales să se simtă astfel. „De ce ai decis să te simţi astfel când el este prin preajmă?”

Relaţia cauză-efect inversata

Ne asumăm o responsabilitate nefondată pentru stările şi comportamentul altor oameni.

Exemplu: „L-am făcut să se simtă prost.”
întrebare: Află exact cum anume un lucru îl provoacă pe celălalt. „Cum crezi că l-ai făcut să se simtă rău?”
Explorează posibilitatea unei opţiuni. „Deci acum ai făcut asta şi faptul este împlinit. Crezi că putea să aleagă să reacţioneze altfel?”
Presupune că persoana în cauză a ales deliberat să se simtă astfel. „De ce crezi că a ales să reacţioneze în felul în care a făcut-o?”

Presupunerile

Se sugerează o prezumţie nefondata, care limitează sfera interpretărilor şi care nu este niciodată afirmată răspicat.

Exemplu: „De ce nu poţi să faci nimic cum trebuie?”
întrebare: Deconspiră direct prezumţia. „Crezi că nu pot să fac nimic cum trebuie?”
Dezvăluie prezumţia şi încearcă să o conteşti. „Crezi că nu pot face nimic cum trebuie? Eu cred că pot.” Acceptă prezumţia şi contestă generalizările şi ştergerile care au produs-o. „Ce te face să crezi că nu pot să fac chiar nimic cum trebuie?” „Unele lucruri chiar ştiu să le fac cum trebuie, ca de exemplu...”

O singură propoziţie poate conţine tipare multiple şi anumite modele pot fi clasificate sub

rubrici diferite. De exemplu, nominalizările sunt câteodată clasificate ca procese de ştergere, iar judecăţile ca deformări.

Cum utilizăm meta-modelul

Meta-modelul este un instrument eficient pentru: strângerea de informaţii, crearea de noi opţiuni şi clarificarea sensurilor. Iată câteva instrucţiuni de utilizare care să te ajute să atingi cele mai bune rezultate.

începe cu tine însuţi

începe prin a aplica meta-modelul asupra dialogului tău intern. Fii atent la tiparele pe care le foloseşti. Observă cum îţi creezi propria realitate interioară cu ajutorul cuvintelor pe care ţi le rosteşti ţie însuţi. Pe măsură ce devii mai atent la dialogul intern, el va ajunge mai degrabă o resursă foarte utilă decât o limitare sau o distragere a atenţiei. Meta-modelul îţi va conferi o anumită limpezime în gândire, lucru care te va ajuta să fii mai eficient şi să reuşeşti în orice ai face.

Poţi folosi meta-modelul şi cu privire la ce spui cu voce tare. Dacă nu ai clar în minte ceea ce vrei să spui, cum ar putea alţii să te înţeleagă? Observă-ţi tiparele obişnuite. Apoi ai putea să începi să te corectezi şi să-ţi formulezi afirmaţiile şi întrebările într-o manieră mai limpede şi mai creativă. Atunci comunicarea ta se va îmbunătăţi automat.

Foloseşte întrebările meta-modelului pornind de la o raportare justă la celălalt

întrebările meta-modelului pot fi percepute ca agresive, sfidătoare şi sâcâitoare, în special dacă începi să pui întrebări de tipul „Ce anume vrei să spui?”, fără să-ţi îndulceşti tonul vocii.

Fără o raportare adecvată la interlocutor, meta-modelul poate tulbura sau chiar mutila relaţia cu celălalt.

Dacă vrei să conteşti ceva, fă-o de o manieră cât mai delicată, îndulcindu-ţi tonul vocii şi încadrând contestarea într-un format acceptabil, ca în exemplele următoare:

„Sunt uimit de ce ai spus adineauri, ce ai vrut să spui mai precis.. *.Y**

„Mă întreb ce anume ai vrut să zici cu asta.. .”

„E interesant ce zici. Pot să-ţi pun o întrebare în legătură cu asta...?”

Respectă contextul şi parametrul ecologic

Nu e o crimă să foloseşti tiparele meta-modelului! Toată lumea le foloseşte mereu. (*Chiar toată lumea? Chiar mereu?)* Când vorbim, ştergem informaţii pentru că presupunem că împărtăşim cu interlocutorul un context comun, deci prezumţii comune şi cunoştinţe comune. Pune întrebările caracteristice meta-modelului când e nevoie să faci acest lucru, nu doar ca să arăţi că poţi.

Nu e nevoie să conteşti tiparele meta-modeliiliii

Foloseşte o strategie tripartită:

i Identifică formatul.

4 Decide dacă ai nevoie doar să pui o întrebare sau trebuie efectiv să

formulezi o contestare directă la adresa tiparului. 4 Formulează o întrebare şi adreseaz-o.

Să ai clar în vedere obiectivul tău când apelezi la meta-model

Ce vrei să obţii? Sunt întrebările meta-modelului cea mai bună metodă de a atinge ce ţi-ai propus? Ţi-e clar ce a spus interlocutorul? Ai nevoie de informaţii suplimentare?

întrebările meta-modelului nu sunt un scop în sine, sunt doar un mijloc pentru a-ţi atinge obiectivul sau pentru a-i ajuta pe ceilalţi să-şi atingă obiectivele lor.

Nu e necesar să ştii să numeşti în ordine toate formatele meta-modelului pentru a-l putea utiliza

Pe măsură ce devii mai familiarizat cu meta-modelul, e posibil să întâlneşti tipare pe care să fii nevoit să le conteşti, fără să fii însă capabil să le şi numeşti. Numele lor sunt cel mai puţin important lucru care ţine de meta-model. Partea cea mai semnificativă este să ştii când trebuie să recuperezi informaţii, să clarifici sensuri sau să configurezi noi opţiuni. Ascultă cu atenţie propriul tău discurs sau discursul celorlalţi şi astfel îţi vei antrena intuiţia să recunoască tipare. Când te vei familiariza cu tiparele, vei descoperi că numele lor sunt clare.

Menţine echilibrul dintre sarcină şi relaţionare

Când o conversaţie se bazează pe relaţionare, meta-modelul este mai puţin potrivit, ca în exemplul: „Chiar îmi place felul în care ai făcut asta." „Cum anume ţi-a plăcut şi ce ţi-a plăcut mai precis?"

Cu cât conversaţia va căpăta o orientare mai pronunţată în direcţia vreunei sarcini de îndeplinit, cu atât meta-modelul se va dovedi mai util. Când trebuie să fii foarte clar în legătură cu ce comunici şi când este necesar să aduni informaţii foarte precise, acţionează ca şi cum nu ai şti nimic. încadrează discuţia spunând că s-ar putea să pui întrebări naive, dar asta e pentru că vrei să te asiguri cu adevărat că înţelegi. Acest aspect devine deosebit de important când faci consultanţă în afaceri, căci directorii au tendinţa să uite că tu nu cunoşti afacerea la fel de bine cum o cunosc ei.

Dezvoltă o strategie adecvată care să îţi arate când să pui o întrebare

Trebuie să îţi dai seama când nu ştii ceva şi ai nevoie de lămuriri. Poţi deveni conştient de acest lucru atunci când imaginile tale mentale sunt incomplete sau neclare. Sau poate că nu percepi cum trebuie tonul vocii interlocutorului. Sau poate te încearcă un anumit sentiment. Acesta este

indiciul necesar pentru a pune o întrebare legată de meta-model.

Dezvoltă o strategie care să îţi indice ce tipare ale meta-modelului trebuie contestate

Care sunt principalele tipare care trebuie contestate? Care întrebări te vor duce direct la esenţa problemei?

i Fii atent la accentele din tonul vorbitorului. Este probabil ca orice tipar al meta-modelului care este accentuat prin tonalitatea interlocutorului să fie important. i Fii atent la lucrurile care se repetă. Tiparele care reapar sunt întotdeauna importante. i Contestă mai întâi presupunerile şi relaţia cauză-efect. Adesea ele sunt cele mai importante. i Contestă apoi intuirea gândurilor celuilalt, operatorii modali şi echivalenţii complecşi. 4 În continuare, contestă principiile universale, comparaţiile, nominalizările şi judecăţile.

4 în cele din urmă, contestă ştergerile simple, verbele nespecifice si indexurile referenţiale nespecificate. Adesea sunt cele mai puţin semnificative tipare. Faptul că vei contesta ştergerile nu te va duce prea departe, decât dacă informaţia ştearsă şi pe care o recuperezi se referă la vreo sarcină pe care trebuie să o îndeplineşti.

Nu permite meta-modelului să te conducă spre un tip rigid de gândire — nu este necesar să specifici totul până în cel mai mic detaliu. Aminteşte-ţi de povestea celor trei filozofi care împărţeau un compartiment de tren în timp ce călătoreau prin zonele rurale ale Scoţiei, în drum spre o conferinţă la Edinburgh.

Uitându-se afară pe fereastră, primul filozof spune: „Ia uitaţi-vă, sunt vaci în Scoţia.”

„Să fim mai exacţi, te rog, a zis al doilea filozof. Sunt vaci albe şi vaci negre în Scoţia.”

„Hm, murmură cel de-al treilea filozof, ca să fim şi mai exacţi, de fapt sunt vaci albe şi vaci negre pe partea pe care vedem noi Scoţia.”

PLAN DE ACŢIUNE

1. O metodă la îndemână prin care ne putem familiariza cu omiterile importante este să analizăm o propoziţie pasivă. „Ceva a fost făcut" este o astfel de propoziţie. Nu există vreun agent care îndeplineşte acţiunea. „Cineva a făcut ceva" este o propoziţie activă. De data asta există un agent. Ascultă un buletin de ştiri legate de evenimente curente (în special politică) şi vei fi mirat câte trucuri sunt folosite. Vei observa că se întâmplă multe lucruri, dar că cei care le îndeplinesc dispar, ca prin minune (cel puţin din structura de suprafaţă a propoziţiei).

2. Descoperă care este ierarhia personală a operatorilor tăi modali de necesitate.

l Gândeşte-te la un lucru pe care vrei să-l faci. 4 Acum spune-ţi: „Ar *trebui* să fac asta." Observă ce simţi în legătură cu imaginile, sunetele şi senzaţiile mentale pe care această afirmaţie le generează. 4- Apoi spune-ţi: „*Trebuie* să fac asta." Observă reacţia. 4> în continuare, spune „Este *esenţial* să fac asta." Din nou, analizează submodalităţile asociate cu aceşti termeni.

***I* Spune apoi ,y4r *fi bine să* fac asta." Observă iar submodalităţile.**

4 în cele din urmă, spune *„Pot* să fac asta." Cum te simţi acum? Este suficient de important să *vrei* să faci ceva?

4 Care dintre propoziţii ţi s-a părut că are impactul cel mai puternic?

Fii atent la aceşti operatori modali de necesitate pe care îi foloseşti în discuţii ca şi în dialogurile tale interne. Aceştia îţi indică punctele unde te limitezi. De fiecare dată când dai peste unul, pune-l sub semnul întrebării.

3. Data următoare când auzi pe cineva vorbind despre boală, ascultă cu atenţie cuvintele pe care foloseşte. Spunem de obicei „Am o răceală" sau „Am o durere de cap", dar boala este un proces care se derulează în corpul nostru. Cele mai multe simptome ale unei boli sunt de fapt tentative ale corpului nostru de a se vindeca (de exemplu, greaţa, durerile de cap, febra, inflamaţiile). Nu putem „avea" o boală. Când te gândeşti la un diagnostic ca la o nominalizare, ştii că ai puterea să-l influenţezi, nu trebuie doar să aştepţi ca acest diagnostic să dispară cumva.

4. Testul presupunerilor.

Citeşte povestioara o dată şi apoi uită-te la cele 12 afirmaţii de mai jos.

Pe baza informaţiilor furnizate de poveste:

Dacă crezi că o afirmaţie este adevărată, bifeaz-o un V.

Dacă crezi că o afirmaţie este falsă, bifeaz-o cu un X.

Dacă nu eşti sigur de valoarea de adevăr a afirmaţiei sa dacă apreciezi că nu există suficiente informaţii 1 povestire pentru a decide dacă afirmaţia este ad vărată sau falsă, marcheaz-o cu semnul întrebării.

Bifează toate afirmaţiile înainte să verifici rezultatele. *Un om a venit acasă târziu de la lucru şi nu găse cheia. A sunat la uşă şi i-a deschis nevasta sa. Om nostru a început să se certe cu un alt bărbat şi a fost o încăierare. Poliţia a fost sunată, dar au ajuns pre târziu.*

i

Posibile afirmaţii despre povestire:

Omul şi-a uitat cheia.

Omul muncise.

Era întuneric când bărbatul a ajuns acasă.

Soţia lui îl aştepta.
Bărbatul era mânios pe soţia lui.
Soţia lui nu dorea să-l lase să intre în casă.
La un moment dat erau trei persoane în casă, omul nostru, nevasta lui şi un alt bărbat.
Motivul pentru care omul nostru se certa cu celălalt bărbat era nevasta celui dintâi.
Nevasta avea o relaţie extraconjugală.
Cei doi bărbaţi s-au încăierat.
Cineva din casă a sunat la poliţie.
Cearta s-a terminat înainte ca poliţia să ajungă.
Nu te uita la răspunsuri până nu te-ai gândit la toate aceste afirmaţii!
Răspunsuri
Fals. Poate că de la bun început nu avea cheia cu el.
Adevărat (probabil).
Fals. Poate că omul fusese în tura de noapte.
Nu neapărat în acel moment. Nu avem suficiente informaţii.
Fals. Nu se specifică dacă omul a intrat în casă sau nu. Fals. în poveste sunt menţionate doar trei persoane, dar poate că erau mai multe de faţă. în plus, nu se specifică dacă erau cu toţii în casă. Nu neapărat. Povestirea nu spune acest lucru. Nu neapărat.
Nu neapărat. Nu se spune cine s-a luat la încăierare cu cine. Poate a fost vorba de cei doi bărbaţi, dar poate a fost implicată şi nevasta. Poate nu. £ posibil ca un vecin care a auzit zgomote să fi

sunat la poliţie. Nu neapărat. Se menţionează că poliţia a ajuns târziu, dar nu se menţionează lucrul faţă de care momentul sosirii poliţiei a părut târziu. Iată un posibil scenariu:
Omul vine acasă de la serviciu. A aranjat să se vadă cu amanta lui la el acasă pentru că ştie că nevasta lui este plecată. îşi caută cheia şi apoi îşi aminteşte că i-a dat-o

amantei lui, ca aceasta să poată intra în casă mai întâi Omul nostru se aşteaptă ca ea să-i deschidă uşa, dar soţia lui a ajuns şi ea acasă devreme, a aflat de aventura lui şi îl aşteaptă. Nu vrea să-l lase să intre în casă, iar ţipetele lor prin uşa întredeschisă deranjează un vecin, care vine să investigheze despre ce este vorba. Vecinul şi cu omul nostru se iau la bătaie şi un alt vecin sună la poliţie. Omul nostru fuge, iar poliţia ajunge zece minute mai târziu.

Cu cât limbajul este mai vag, cu atât găsim mai multe interpretări, în funcţie de aşteptările noastre. Cu cât se fac mai multe omiteri într-o propoziţie, cu atât suntem mai predispuşi să facem mai multe ipoteze, iar posibilitatea să formulăm vreo prezumţie nefondată creşte.

5. Familiarizează-te cu semnalul care îţi indică faptul că ai nevoie de mai multe informaţii. Data viitoare când cineva te învaţă ceva nou, cum ştii când să pui o întrebare?

Imaginile tale mentale sunt neclare sau prost conturate? Ai vreo sonerie de avertizare care să se declanşeze la tine în minte? Ai vreo senzaţie de curiozitate?

Acest semnal ţi-e prieten. £1 înseamnă că tu ştii că nu ştii. Acum ai şansa să pui o întrebare care ţine de meta-model şi chiar să afli ce tipar conteşti.C A P I T O L U L I I

Modelul Milton

Subconştientul

NLP foloseşte termenul de „subconştient" pentru a desemna trăiri de care nu suntem conştienţi în momentul prezent. Subconştientul este alcătuit din toate acele procese mentale care continuă să se deruleze fără ştiinţa noastră. Expresia „subconştient" este o nominalizare. Subconştientul însă nu este un obiect, ci un proces. Se referă la toate funcţiile de profunzime, vitale pentru existenţa noastră, şi la toate

procesele de gândire care ajung la suprafaţă în conştient, la fel cum bulele de aer se sparg la suprafaţa unui lac. Conştientul cuprinde lucrurile de care suntem conştienţi, dar, la fel ca marea, are locuri adânci care de fapt îl susţin.

Tindem să credem că gândirea este un proces în întregime conştient, dar, de fapt, arareori gândim în mod cu totul conştient. Mai degrabă, devenim conştienţi de gânduri care sunt rezultatul unui proces subconştient. Acest lucru este uşor de dovedit. Dacă gândirea ar fi pe de-a-ntregul conştientă, am putea să o oprim oricând am dori. Dar dacă vom încerca, vom vedea că nu putem.

Procesul de cogniţie este subconştient Ne dăm însă seama de rezultatele gândirii în mod conştient

Ne dăm seama numai în mică măsură de procesul nostru gândire, de fapt doar de acea mică parte care are îndeajuns multă prioritate pentru a ajunge la suprafaţa conştientului, toate acestea, anumite experimente neurologice sugerează avem potenţialul de a fi conştienţi de tot ce ni s-a întâmplat * decursul vieţii şi că aceste amintiri pot fi declanşate în anumi[J] împrejurări. Probabil că ai trecut prin acea experienţă cu totul insolită în care îţi aduci deodată aminte de ceva întâmplat cu mulţi ani în urmă şi pe care nu numai că îl uitaseşi, dar uitaseşi chiar că l-ai uitat. Şi totuşi subconştientul ţi l-a reamintit. Ancorele pot readuce în prezent stări şi amintiri de mult trecute şi este ciudat că, pe măsură ce îmbătrânim, amintirile mai vechi sunt cele mai vii în memoria noastră.

Subconştientul nostru cuprinde atât cele mai preţuite, cât şi cele mai dispreţuite gânduri, visuri şi aspiraţii. Psihologia freu- diană vede în subconştient, sau „id”, un depozit plin de material reprimat, dar în NLP subconştientul mai este numit şi „inconştient”, sau „tot ce nu este conştient”, pentru a se evita confuzia care se face adesea, anume că, dacă este „sub”, atunci cu sigu-

ranţă este inferior sau periculos. Dimpotrivă, subconştientul, în NLP, este văzut ca un tezaur proaspăt găsit şi plin de experienţe, de amintiri şi de competenţe.

Toate aptitudinile noastre sunt exersate prin competenţele noastre subconştiente. Cu greu putem spune că există abilităţi în conştient. Conştientul nu poate lucra decât cu aproximativ şapte unităţi de informaţie (cu o variaţie de două unităţi în plus sau în minus) la un moment dat, pe când subconştientul poate prelucra mult mai mult decât atât.

Toate schimbările au loc la nivel subconştient

Ne dăm seama de schimbare în mod conştient atunci când

suntem pregătiţi pentru ea.

Subconştientul pare să fie teritoriul emoţiilor — este greu să-ţi impui conştient să simţi o anumită emoţie. Partea limbică a **creierului,** una dintre cele mai vechi din lanţul evolutiv, este **centrul** emoţiilor.

Subconştientul foloseşte mai degrabă o comunicare indi**rectă** decât una directă. Reacţionează mai repede la simboluri şi metafore decât la limbaj şi se exprimă adesea prin metode indirecte, ludice, cum ar fi jocurile de cuvinte. De vreme ce subconştientul nu utilizează în mod direct limbajul, nu poate prelucra negaţii. Aşa încât „Nu fa X" şi „Fă X" sunt unul şi acelaşi lucru pentru subconştient, deoarece „X" este reprezentat în ambele replici. Din această cauză obiectivele formulate pe baza unei negaţii nu ies niciodată cum trebuie. Vrem să evităm ceva în mod conştient, dar, la nivelul subconştientului, lucrul care trebuie evitat este evocat în mod continuu ca idee şi de aceea nu încetează să ne influenţeze gândirea.

într-un fel, subconştientul este ca un prieten şi servitor credincios şi puternic, care lucrează din umbră pentru a te sprijini. Merită respect.

Raportează-te adecvat la subconştient, având grijă de corpul tău şi fiind atent la analizele introspective şi mesajele pe care ţi le oferă. Simptomele, durerea, blocajele şi intuiţiile, toate sunt mesaje care îţi spun că trebuie să acţionezi.

O viaţă sănătoasă presupune un echilibru între conştient şi subconştient, un echilibru care trebuie să atingă măiestria unei opere de artă. Pentru a trăi cu stil şi în echilibru, trebuie să preiei puterea şi energia subconştientului şi să le transformi în conştient în aşa fel încât să te susţină şi să te alimenteze.

Transa

Cum accesăm resursele subconştientului? Printr-o stare de transă. Transa este o stare de conştienţă în care centrul atenţiei este îndreptat spre interior. Cu cât te concentrezi mai mult pe lumea interioară a gândurilor şi a sentimentelor tale, cu atât mai puţin vei fi atent la lumea din jurul tău. Cu cât înaintezi mai mult în transă, cu atât pătrunzi mai adânc în lumea ta lăuntrică până ce, în pragul transei, adormi. Aşadar, transa nu este o stare care presupune totul sau nimic. Pe măsură ce parcurgem fiecare
zi, suntem atenţi fie la lumea interioară, fie la cea exterioară, în funcţie de activitatea sau de dispoziţia noastră. Intrăm şi ieşim periodic din transe.

Transa este o stare cunoscută în NLP sub numele de „momente de profunzime”.

Momentele de profunzime **apar atunci când eşti predominant atent la lumea interioară.**

Momentele de suprafaţă **apar atunci când eşti predominant atent la lumea exterioară.**

Somnul este un interval de profunzime extrem — lumea din jurul tău nu mai există pentru tine, în timp ce lumea interioară* a viselor, pare în întregime reală.

Starea noastră normală, atunci când suntem treji, este o com-l binaţie continuă între momente de profunzime şi momente de suprafaţă.

Aceste momente nu sunt nici bune, nici rele în sine, totul depinde de ceea ce faci. Traversatul străzii, o conferinţă pe care o ţii, calibrarea fiziologiei şi practicarea unui sport sunt toate activităţi ce ţin de intervalul de suprafaţă (mai ales traversatul străzii!). Planificările, stabilirea obiectivelor, fanteziile, şahul, vizualizările, meditaţia şi relaxarea sunt în mare măsură activităţi ce ţin de intervalul de profunzime.

Transa este şi un tip de stare hipnotică. „Hipnoza" presupune somn. O persoană în transă poate părea adormită pentru cei din jurul ei, dar experienţa subiectivă a persoanei aflate în transă este o stare bogată şi creativă de conştientizare internă.

Oamenii aflaţi în transă sunt mult mai treji faţă de ei însisi si de realităţile lor interioare.

Versiunea populară despre hipnotizatorul întruchipat de un personaj de tip Svengali, care domină un pacient neajutorat, este pură ficţiune. Hipnoza nu poate controla pe nimeni şi nu poate obliga pe nimeni să facă ceva împotriva eticii şi a valorilor personale cele mai importante. Cea mai performantă aptitudine a hipnotizatorului de scenă este să poată alege oamenii care vor să vină pe scenă şi care sunt dispuşi să facă divertisment pentru restul spectatorilor.

Transa şi hipnoza îi ajută pe oameni să afle mai multe lucruri despre ei înşişi şi să se exprime mai bine.

Indicaţii de transă

Transa are câţiva indicatori fiziologici. Cei mai obişnuiţi sunt:

<1 Relaxarea muşchilor

Oamenii care se află în transă se mişcă de obicei foarte puţin. Mişcările lor pot fi mai încete decât în mod normal şi sunt în general mai degrabă fluide. Pot rămâne

nemişcaţi perioade foarte lungi de timp. Câteodată asta poate duce la catalepsie, punct în care muşchii sunt echilibraţi şi persoana poate păstra aceeaşi poziţie a corpului pentru un interval lung de timp fără să obosească, pentru că de fapt ea nu încearcă să menţină această poziţie în mod conştient. ***i O tonalitate mai joasă a vocii***

De vreme ce muşchii gâtului sunt relaxaţi, vocea va avea o tonalitate mai gravă. 4- ***Muşchi faciali relaxaţi***

Ridurile feţei se vor estompa pe măsură ce muşchii se relaxează. Ridurile de-a lungul frunţii nu vor mai fi la fel de pronunţate, iar muşchii de sub ochi vor fi şi ei relaxaţi. ***i Respiraţie şi puls mai lente.***

Pe măsură ce muşchii se relaxează, ritmul bătăilor inimii şi pulsul vor încetini. Acest lucru poate fi constatat privind artera carotidă care traversează gâtul. Şi respiraţia va deveni mai lentă. 4» ***Semnalele de accesare la nivelul ochilor se modifică***

O persoană în transă se concentrează asupra experienţelor interioare, aşa încât este probabil ca ochii ei să fie închişi, sau, în cazul în care aceştia sunt deschişi, să nu privească în nicio direcţie cu atenţie.
4 Reflexe încetinite sau pierdute

Reflexul înghiţirii sau cel al clipitului încetinesc, aşa încât subiectul va înghiţi şi va clipi (dacă are în continuare ochii deschişi) mult mai rar decât de obicei. Este foarte probabil să manifeste într-o măsură mult mai mică reflexul tresăririi (tensiune musculară în zona gâtului, a umerilor şi a mâinilor, precum şi o respiraţie alertă) ca reacţie la un zgomot puternic.
4 O senzaţie subiectivă de confort

Transa este în general percepută ca o stare de relaxare, de trândăveală chiar.

Pe lângă semnele vizibile de transă, există şi semne fiziologice care pot fi măsurate cu echipament adecvat:

4 Acetilcolina specifică neurotransmiţătorului cerebral predomină în

detrimentul norepinefrinei. 4 O electroencefalogramă (EEG) va indica faptul că undele teta sunt predominante. Undele cerebrale se împart în

patru clase diferite: beta (gândire activă), alfa (relaxare), teta (transă) şi delta (somn).

Următoarele fenomene pot apărea şi ele în timpul transei

:Amnezie Anestezie Halucinație
Catalepsie
Regresie
Deformare temporală
Uiți ce se întâmplă în timpul transei. Durerea şi disconfortul sunt anulate. Fie pozitivă (vezi ceva care nu este de față acolo), fie negativă (nu vezi ceva care de fapt este de față).
încordare echilibrată a mușchilor, ceea ce permite menținerea aceleiași poziții timp îndelungat fără nicio senzație de disconfort, întoarcere în timp, cuplată cu un comportament şi senzaţii specifice copilăriei. Percepi timpul ca trecând mult mai repede sau mai încet decât de obicei

.Se crede uneori că aceste reacţii sunt fenomene specifice hipnozei, dar te poţi întâlni cu ele în fiecare zi şi probabil că le experimentezi tu însuţi destul de des.

Amnezia înseamnă doar că uităm. Aceasta are loc şi când suntem absorbiţi complet de o experienţă şi apoi, odată experienţa respectivă terminată, nu mai reţinem toate detaliile. Pentru a ne reaminti amănunte, trebuie să ne întoarcem la acea stare specială.

Anestezia se produce adesea când un atlet este rănit şi nu observă acest lucru pentru că este prea implicat în proba sportivă pe care o execută. Rana începe să doară abia mai târziu. Durerea dispare când suntem profund implicaţi într-o activitate. Unde se duce această durere?

Avem halucinaţii când ne uităm la nori şi ni se pare că vedem chipuri. Din contră, avem halucinaţii negative când nu găsim cheile de la maşină, care sunt de fapt pe masă chiar în faţa noastră. Am putea să ne uităm direct la ele şi să nu le vedem. Asta nu înseamnă că am fost

hipnotizaţi, ci doar că suntem cuprinşi de o stare de transă obişnuită, care poate apărea în fiecare zi.

Catalepsia poate apărea când cineva este profund absorbit de vizionarea unei emisiuni la televizor. Acea persoană poate să întindă mâna ca să ia ceva de băut şi în momentul următor poate să uite de băutură, pentru că este prea captivată de tot ce se petrece pe ecran. Poate rămâne cu paharul în mâna nemişcată multă vreme, fără să-l ducă la gură ca să bea. Apoi, dintr-o dată, va ieşi din starea de catalepsie şi îşi va da seama că are un pahar în mână.

Regresia are loc atunci când ne purtăm copilăreşte sub influenţa unei emoţii puternice.

Deformarea temporală este un fenomen de domeniul cotidianului. Situaţiile plictisitoare par să dureze la nesfârşit. Experienţele plăcute şi captivante trec prea repede. Un joc pe calculator este aproape întotdeauna o experienţă caracterizată de deformare temporală. în acest caz, orele par să treacă la fel de repede ca şi minutele.

Transe cotidiene

Intrăm şi ieşim din transe pe parcursul fiecărei zile. Suntem într-o transă uşoară de fiecare dată când ne concentrăm atenţia mai mult spre interiorul nostru decât spre lumea din jur. Câteodată tresărim când revenim în momentul prezent şi ne dăm seama că am visat cu ochii deschişi.

Transa este o stare propice pentru multe activităţi—meditaţia, relaxarea, fanteziile şi planificările. De obicei se prezintă ca o stare odihnitoare, benefică şi relaxantă. Intrăm într-o stare de transă şi când suntem pe „pilot automat”, adică atunci când facem lucrurile de fiecare zi: ne îmbrăcăm, luăm micul dejun şi mergem la lucru.

Putem să executăm şi activităţi complexe când suntem în transă. Subconştientul are grijă de

noi. Şi totuşi, cred că te dezmeticeşti de-a binelea dacă te gândeşti că, în timp ce conduci pe străzile unui mare oraş, mulţi dintre colegii tăi de trafic sunt în transă.

Este posibil să fim absorbiţi de stări zilnice de transă care să nu fie atât de plăcute sau de utile. Ceva ne-a provocat o supărare, dar ne şi imaginăm fel de fel de urmări într-o adevărată înşiruire de fantezii care ne enervează şi mai mult decât incidentul iniţial. Mecanismul de declanşare poate fi orice lucru, real sau imaginar. Proasta dispoziţie rezultata poate să nu aibă atât de mult de-a face cu ce s-a întâmplat efectiv, cât mai degrabă cu gândurile noastre în legătură cu ce s-a întâmplat sau în legătură cu ce s-ar putea întâmpla. Putem să intrăm în transă şi să reacţionăm la gândurile şi senzaţiile noastre interioare, nu la realitatea exterioară.

Aceste transe de fiecare zi pot fi obositoare şi, în cel mai rău caz, pot să devină obsesii. îngrijorarea este un bun exemplu de transă zilnică ce ne poate înrăutăţi dispoziţia. Ne îngrijorăm în legătură cu ce *ne închipuim* că s-ar fi putut întâmpla, nu cu ce s-a întâmplat *de fapt* (de obicei nu este vorba de nimic!). Aceste transe inutile şi chiar dăunătoare sunt câteodată denumite „fugi”.

Poţi să-ţi dai uşor seama că ai intrat într-o „fugă” atunci când simţi că nu mai ai control asupra situaţiei. Nu obţii ce vrei şi ţi se pare că ceilalţi sunt vinovaţi de asta. Eşti prizonierul propriilor gânduri şi senzaţii şi îţi vine greu să adopţi o terţă poziţie, mai detaşată. Imaginaţia te înghite înapoi ca nisipurile mişcătoare şi simţi că totul este îngrozitor de familiar.

Este greu să te desprinzi dintr-o astfel de fugă odată ce s-a declanşat. Ar fi mai bine să fii conştient de ancorele care te atrag într-o fugă şi să faci de la bun început alegerea corectă ca să eviţi astfel de stări pe viitor.

Intrăm într-o transă şi când suntem răniţi sau într-o stare de şoc. Ne simţim buimaci, dezorientaţi şi nu ne putem concentra. Mintea noastră încearcă să prelucreze situaţia, iar gândirea noastră conştientă se împrăştie în toate direcţiile, incapabilă de a se fixa pe vreun subiect anume. Dacă ai trecut printr-un şoc, cel mai bun lucru pe care-l poţi face este să-ţi laşi mintea să hoinărească, să-ţi laşi subconştientul să trieze informaţiile, şi vei găsi un răspuns fără să fii nevoit să te gândeşti în mod conştient la respectiva problemă.

Limbajul transei

Modelul Milton este un set de tipare lingvistice utilizate pentru a induce transa sau o stare conştientă modificată, diferită de cea pe care o experimentăm de obicei. Acest model apelează la resursele subconştientului pentru a face schimbări dezirabile şi pentru a rezolva probleme dificile. A fost elaborat de Richard Bandler şi John Grinder în 1974, având ca punct de plecare lucrările lui Milton Erickson şi sugestiile lui Gregory Bateson. Rezultatele au fost publicate în două cărţi — *Patterns of Hypnotic TecHniques of Milton H. Erickson M.D., Volume 1*[1] (1975) şi *Volume 2* (1977), ambele publicate de editura Meta Publications.

Milton Erickson

Milton Erickson (1901-1980) a fost un terapeut de excepţie. El a deschis drumul spre o nouă abordare asupra hipno- terapiei, abordare care încă îi poartă numele (hipnoterapia ericksoniană) şi care este aplicată în toată lumea. Deşi imobilizat într-un scaun cu rotile în a doua jumătate a vieţii, Erickson a continuat să fie extrem de activ şi de energic, s-a întâlnit cu mulţi

1 Richard Bandler & John Grinder, *Tehnicile hipnoterapiei ericksoniene*, voi. 1, Curtea Veche Publishing, 2007.

clienţi, a scris, a călătorit, a predat şi a ţinut seminarii, fiind mereu foarte generos cu timpul său, dar şi cu toate cunoştinţele pe care le deţinea.

Abordarea lui Erickson a fost mult mai permisivă decât stilurile anterioare de hipnoterapie. Folosea o metodă firească şi flexibilă de inducere a transei, metodă prin care lucra *cu* pacientul, nu *asupra* pacientului. îşi diversifica permanent abordarea, în funcţie de problema particulară a celui tratat şi de personalitatea acestuia. Acest stil este mult mai exigent cu terapeuţii, deoarece aceştia nu pot folosi acelaşi scenariu cu toată lumea.

Erickson obişnuia să adune informaţii despre clientul său prin întrebări şi observaţii foarte atente, pentru a afla ce dorea şi ce fel de persoană era. După care îşi dădea seama care era cea mai bună metodă pentru a induce o stare de transă acelei persoane şi putea astfel să lucreze cu clientul urmând condiţiile acestuia din urmă.

Erickson nu admitea rezistenţa; utiliza tot ce spunea şi facea clientul pentru a-l ajuta să-şi acceseze propriile resurse. „Rezistenţa, spunea el, este doar rezultatul unei lipse de flexibilitate a terapeutului.” Credea că oricine putea să intre în transă. De atunci s-a demonstrat că, în vreme ce unii oameni se descurcă mai bine ca alţii la acest capitol, intrarea în transă devine mult mai uşoară prin practică susţinută. Rezultatele statisticilor care pretind să demonstreze că unii oameni nu pot fi hipnotizaţi nu fac decât să arate că unii oameni nu pot fi hipnotizaţi prin metodele folosite *în acel studiu.*

Erickson lua de fiecare data în calcul viziunea asupra lumii pe care o avea clientul său şi credea cu tărie că subiectul dispunea deja de toate resursele de care avea nevoie, numai că nu ştia cum să le acceseze. Erickson vedea în profesia lui

doar o metodă prin care punea pacienţii în legătură cu propriile lor resurse şi prin care le dădea mai multe alternative. Era mereu de părere că, dacă aceştia ar avea la dispoziţie o opţiune mai bună, ar profita de ea. Oamenii în general fac cea mai bună alegere, în funcţie de ce ştiu la un moment dat. Abordarea lui Erickson este astăzi acceptată ca fiind cea mai eficientă în domeniul hipnote- rapiei.

Erickson era deosebit de pragmatic; nu era interesat de clasificări şi diagnostice, ci era mai degrabă preocupat de obţinerea schimbării pe care o dorea persoana respectivă. Limbajul lui hipnotic era foarte bine adaptat la nevoile subiectului şi era stratificat pe mai multe niveluri. Excela în capacitatea de a spune metafore care atingeau exact miezul problemei pacientului. Era, de asemenea, un observator foarte fin şi putea calibra chiar schimbări foarte mici în fiziologia pacientului, schimbări pe care le înţelegea până în cele mai mici subtilităţi.

Ideile, valorile, convingerile şi aptitudinile lui Erickson au avut un efect puternic asupra felului în care a evoluat NLP. încă de la bun început, seminariile NLP au fost concepute pornind de la hipnoză şi utilizând modelele lingvistice ericksoniene.

Modelul Milton şi meta-modelul

Formatele modelului Milton au fost elaborate pe baza celor utilizate de Erickson. Modelul Milton a fost al doilea model NLP. El a re-echilibrat NLP, care la momentul respectiv înclina spre întrebările foarte precise ce ţin de meta-model şi

spre activităţile conştiente şi adesea foarte elaborate pentru atingerea obiectivelor. Modelul Milton a făcut posibil lucrul cu stări de transă sau alte stări induse, ceea ce constituie un aspect esenţial în activităţile cu experienţe subiective

.META-MODELUL

MODELUL MILTO

NFragmentează limbajul, care astfel devine mai precis.
Se deplasează de la structura de profunzime la cea de suprafaţă, contestând validitatea deformărilor, a ştergerilor şi a generalizărilor.
Se ocupă cu transferul experienței și al sensurilor în domeniul conștientului.
Se ocupă cu rezultatele unei căutări transderivaționale.

Lucrează cu mijloace precise. Accesează înțelegerea

conştientă.

Asamblează fragmente de limbaj, devenind astfel mai general. Se deplasează de la structura de suprafață la cea de profunzime, generând deformări, ștergeri și generalizări.
Se ocupă de resursele subconștientului.
Produce o căutare transderivațională.
Lucrează cu înțelegerea generală a lucrurilor.
Accesează resurse ale subconştientului

.în unele privinţe, modelul Milton se prezintă ca o reflectare în oglindă a meta-modelului. Meta-modelul rămâne ancorat într-o structură de suprafaţă vagă pentru a depista structura de profunzime şi experienţele senzoriale din spatele celei de suprafaţă. Modelul Milton generează în mod deliberat o structură de suprafaţă vagă, pentru a oferi receptorului cel mai mare număr de opţiuni cu putinţă, care să-i permită să aleagă structura de profunzime şi experienţele senzoriale ce corespund cuvintelor, în acest fel, tiparele

modelului Milton se mulează realităţii receptorului. Aceste tipare sunt îndeajuns de vagi pentru a desemna ceea ce este de dorit să desemneze.

Toate formatele meta-modelului sunt utilizate în modelul Milton invers:

în meta-model se *contestă* ştergerile, deformările şi generalizările
pentru ca sensul să devină mai limpede, în modelul Milton *sunt folosite* ştergerile, deformările şi generalizările pentru a face limbajul mai vag, astfel încât clientul să aibă libertatea de a-şi accesa propriile resurse subconştiente. Tiparele modelului Milton îi îndeamnă pe clienţi să pornească o căutare transderi-vaţională pentru a găsi sensul care este adecvat pentru ei.

Tiparele lingvistice ale modelului Milton sunt utilizate pentru:

i a induce clientului, prin bine-cunoscutele strategii de adaptare la
ritmurile acestuia şi apoi de preluare a comenzii, o stare diferită,
modificată, unde acesta să aibă acces la mai multe resurse i a distrage centrul atenţiei de la conştient l a accesa resursele subconştientului

Tiparele modelului Milton

Toate tiparele meta-modelului pot fi folosite pentru a induce o stare de transă şi a provoca o căutare transderivaţională.

Ştergerile

Ştergerile simple

„Poţi să înveţi cu uşurinţă...”

Ştergerea permite pacientului să se gândească ce şi cum este cel mai potrivit pentru el să înveţe.

Indexul referenţial nespecificat

„Vor fi oameni care au însemnat mult pentru tine şi care te-au învăţat multe lucruri...”

Clientul ştie cine sunt aceştia şi se va gândi la ei.

Verbele nespecifice

„După cum acest lucru are un anumit sens personal pentru tine...”

Aceasta permite clientului să înţeleagă lucrul respectiv aşa cum crede el că este mai bine.

Comparaţia

„Te simţi din ce în ce mai relaxat...”
Această formulare lingvistică îi permite fiecăruia să se relaxeze în ritmul care i se potriveşte lui cel mai bine.

Judecata

„Este bine să-ţi aminteşti toate momentele când ai avut succes...”
Aceasta facilitează amintirea acelor momente.

Deformările

Echivalenţii complecşi

„Cum îţi închizi ochii, te simţi din ce în ce mai bine...”
închiderea ochilor devine echivalentă cu o stare de bine.

Intuirea gândurilor celuilalt

„Poţi foarte uşor să găseşti o semnificaţie în acest lucru pe măsură ce devii tot mai curios în legătură cu ce anume vei afla...”
Aceasta sugerează o curiozitate firească, ce va fi de ajutor clientului.

Nominalizările

„Pe măsură ce te scufunzi tot mai mult în *relaxare* şi creşte gradul de *confort*, tot aşa *uşurinţa* procesului de *învăţare* va deveni o *sursă de încântare...”*
Aceste nominalizări sunt atât de variat stratificate, încât ele îndeamnă conştientul să iniţieze o serie de căutări transderiva- ţionale. Lipseşte orice informaţie specifică, aşa încât individul poate găsi în aceste nominalizări acele sensuri care i se potrivesc lui cel mai mult.

Relaţia cauză-efect

„Pe măsură ce respiri tot mai adânc şi mai uşor, fiecare respiraţie te va face din ce în ce mai relaxat...”
Relaţia cauză-efect asociază ceea ce se întâmplă în mod natural (adaptarea la ritmul exterior deja existent) cu obiectivul pe care doreşti să-l atingi

(preluarea comenzii). Relaţia cauză-efect este tranziţia de la adaptarea la ritmul exterior impus la"; preluarea comenzii şi la impunerea propriului ritm. I

Presupunerile

„Nu ştiu dacă te vei simţi mai relaxat înainte sau după ce vei închide ochii..."

Această formulă presupune rezultatul (închiderea ochilor). Şi următoarele sunt tot presupuneri: „Vrei să înveţi altceva acum?" (Presupunem că ai învăţat deja ceva.) „Nu intra încă în transă..." (Vei intra într-o transă.)

Generalizările **Principiile universale**

„Tot ce ştii este disponibil undeva în subconştientul tău..." Utilizarea principiilor universale în modelul Milton anulează orice limite autoimpuse.

Operatorii modali de necesitate

„Nu *ar trebui* să te limitezi, dacă vrei să dai tot ce este mai bun din tine... *Trebuie* să prinzi ocazia ..." Operatorii modali sunt folosiţi pentru a sugera reguli de acţiune care conferă autoritate şi putere.

Operatori modali de posibilitate

„Poţi deveni mai creativ... poţi merge mult mai adânc cu analiza experienţei tale..."

Aceşti operatori modali stabilesc un cadru permisiv, care conferă putere.

Utilizarea modelului Milton

Există trei etape în cadrul modelului Milton:

1. **Adaptarea la ritmul experienţei unei persoane şi impunerea ulterioară a unui alt ritm, care să-l conducă într-o stare modificată (transă).**
2. **Distragerea centrului atenţiei de la conştient.**
3. **Accesarea resurselor subconştientului.**

Adaptarea la experienţa unei persoane...

Cea mai uşoară metodă de a te adapta la celălalt este să descrii experienţa senzorială a respectivei persoane, aşa cum se derulează ea la un anumit moment, ce aude, ce vede şi ce simte. *Descrii ce trebuie să se întâmple deja,* înfăţişând totul în termeni vagi aleşi cu multă măiestrie. Pe

măsură ce faci acest lucru, începi să preiei comanda, atrăgând atenţia clientului faţă de experienţa lui interioară, astfel încât acesta din urmă să intre în transă mai profund. Foloseşte un ton al vocii domol, liniştit, care să menţină subiectul într-o stare de calm şi relaxare. Poate fi de ajutor dacă îi vorbeşti urmând ritmul respiraţiei sale.
Cum stai jos aici... comod în scaun... *şi cum* vezi jocul luminilor pe perete... *şi* asculţi vocea mea... poţi să te laşi cuprins mai mult de relaxare... *în timp ce* dai frâu liber gândurilor tale...

Observă cuvintele „şi", „în timp ce" şi „pe măsură ce". Ele leagă gândurile unul de altul într-o manieră foarte fină, oferind o experienţă senzorială neîntreruptă. Aceleaşi cuvinte implică o vagă relaţie de cauză-efect. Poţi sugera modele mai influente de cauză-efect care conduc la o stare de transă prin cuvinte cu o dimensiune temporală, cum ar fi „când", „în timp ce", „în inte de" şi „de când", ca în exemplul de mai jos:
înainte să intri într-o stare de relaxare, *şi pe măsură* ce te simţi tot mai bine, aşază-te pe scaun şi începe să te gândeşti la ceva despre care ai vrea să înveţi mai mult... *şi când* eşti gata...

A doua etapă a modelului Milton apelează la un limbaj complex, multistratificat şi ambiguu, pentru a implica conştientul în diverse căutări transderivaţionale. Există un anumit număr de formate care îndeplinesc acest lucru.

Ambiguitatea fonologică

Această metodă foloseşte cuvinte care se pronunţă la fel sau aproape la fel, de exemplu: „Pe măsură ce asculţi cuvintele mele şi pe măsură ce mintea ta începe să se *întrebe/sa hoinărească* ...". Alte exemple pot fi „cu minte/cuminte" sau „insecuritate/în securitate".

Ambiguitatea sintactică

În acest caz, se foloseşte un cuvânt, dar contextul nu clarifică funcţia cuvântului respectiv.

Această formă de ambiguitate constă de obicei dintr-un verb căruia i se ataşează terminaţia „re" sau „ţie", aşa încât putem avea de-a face cu un substantiv propriu-zis sau cu un verb la un mod nepredicativ, mai exact forma de infinitiv lung a verbului.

***„Contestarea* tiparelor meta-modelului..." (Tu conteşti tiparele, sau**

tiparele te contestă pe tine?) *„Fascinaţia* oamenilor din jurul tău..." (Tu îi fascinezi pe ei, sau ei te fascinează pe tine?)

Ambiguitatea ariei de acoperire a referentului

Acest model ambiguizează funcţia referenţială a unei părţi de propoziţie, ca în exemplele de mai jos:

„Ca să-ţi vorbesc fără ocolişuri, ca o persoană inteligentă..." (Cine este persoana inteligentă din propoziţie, sunt eu ca vorbitor, eşti tu ca interlocutor sau este vorba de noi amândoi?) „Tineri bărbaţi şi femei..." (Bărbaţii sunt tineri sau femeile sunt tinere? Sau este vorba de ambele categorii?)

„Clienţii care cred că ospătarii noştri sunt nepoliticoşi ar trebui vorbească chiar cu directorul..." (Anunţ întâlnit în restaun unui hotel.)

Ambiguitatea punctuaţiei

Aceste ambiguităţi sunt generate de unirea a două propoziţi| separate într-una singură poţi pierde destul de mult timp încer, când să găseşti o coerenţă în propoziţia nou formată în limbajn vorbit este puţin probabil să observi o astfel de ambiguitate. ţ Iată un alt exemplu: „Sunt multe lucruri nu ştiu dacă poţi să înveţi toate acestea astăzi..."

Legăturile duble

Acestea prezintă oportunitatea unei alegeri, dar numai ' cadrul unui set predeterminat de opţiuni. Orice ai alege, rezultatul este acelaşi şi el

este dinainte stabilit, ca în exemplele^ următoare:[1]

„Dacă vrei să înveţi ceva acum sau mai târziu, sau dacă nu vrei să înveţi»

nimic, oricum nu contează. „Nu ştiu dacă vrei să închizi ochii sau dacă vrei să-i ţii deschişi. Poţi intra în transă prin oricare dintre cele două metode...”

Pe lângă aceste formate, toate tiparele meta-modelului care ţin de ştergere, deformare şi generalizare au în sine o doză considerabilă de ambiguitate şi vor ţine conştientul prins în căutări transderivaţionale.

Accesarea resurselor subconştiente

Tiparele modelului Milton sunt proiectate pentru a oferi clientului oportunitatea multor alegeri. Aceleaşi tipare furnizează şi sugestii pentru accesarea de resurse ale subconştientului, care nu vor fi interpretate drept comenzi. Clientul poate decide dacă şi în ce măsură tiparele pot oferi astfel de sugestii.

Postulate conversaţionale

Acestea reprezintă o formă interogativă care, la suprafaţă, **solicită** doar un răspuns de tip „da” sau „nu”, dar, la un nivel mai proiund, ele pot fi percepute ca o comandă. Aceste postulate evită să impună o cerinţă în mod direct şi, aparent, chiar oferă opţiunea unui răspuns, ca în exemplele de mai jos:

„Poţi să-ţi închipui una ca asta?” „Poţi să te liniştești?” „Ştii cât e ceasul?”

întrebări finale

O întrebare finală este ataşată la sfârşitul unei afirmaţii, iar funcţia ei este de a solicita o confirmare din partea interlocutorului. Dacă pui mai multe întrebări de acest tip una după alta, se stabileşte ceea ce numim un set continuu de „da”, prin care persoana care răspunde se obişnuieşte

---

1 în limba engleză, termenii care corespund celor două cuvinte scrise cu caractere italice în exemplul citat, anume *wonder* şi *wander,* se pronunţa identic.

să fie de acord cu orice se spune şi astfel devine mult mai uşor pentru respectivul interlocutor să confirme următoarea sugestie, cum este ilustrat mai jos:

„Poţi să te linişteşti, nu-i aşa?" „Asta a fost uşor, aşa-i?" „Aceste întrebări finale sunt uşor de folosit, nu-i aşa?" „Ai putea să le foloseşti cu destulă uşurinţă, nu-i aşa?"

întrebările finale pot fi folosite şi pentru a dezorienta sau a distrage conştientul şi a direcţiona o persoană înspre un punct de vedere cu totul diferit sau pentru a-l plasa într-o poziţie temporală diferită, ca mai jos:

„Poţi să schimbi asta, nu-i aşa că ai făcut-o deja?" „Ai fost în transă, nu-i aşa că de fapt şi acum eşti tot în transă?" „Asta e o problemă, nu-i aşa că e o problemă care durează de mai mult timp?"

întrebări implicite

Acestea sunt întrebări indirecte care apar în cursul conver-] saţiei. Celălalt vorbitor va răspunde în sinea lui ca şi cum între- \ barea ar fi fost adresată direct. De exemplu:

„Mă întreb dacă ştii ce *te deranjează.*"

„Nu ştiu dacă o să-mi spui *care a fost ultima dată când ai învăţat ceva cu uşurinţă...*"

Comenzi implicite

Şi comenzile pot exista de o manieră implicită într-o frază mai lungă:

„Nu ştiu dacă vei *intra într-o transă* în câteva momente..." *„îngăduie-ţi* un moment de relaxare. Oamenii *învaţă* foarte uşor cum *să se relaxeze* şi astfel accesează resurse ale subconştientului..."

întrebările şi comenzile implicite trebuie să fie scoase cumva în evidenţă şi izolate de restul frazei, altfel nu vor avea niciun impact. Apelează la un mod analog de marcare pentru a indica atât comenzile, cât şi întrebările implicite:

5

4 Vorbeşte mai tare sau mai încet când rosteşti acea parte a propoziţiei care cuprinde întrebarea sau

comanda, i Fă o mică pauză după ce dai comanda sau pui întrebarea, i Modifică-ţi tonul vocii, vorbeşte mai grav sau, dimpotrivă, mai strident, când ajungi la acea parte din frază asupra căreia vrei să atragi atenţia.
i Rosteşte mai prelung sau mai comprimat cuvintele pe care vrei să le accentuezi.
i Coboară tonul vocii la sfârşitul unei comenzi sau ridică tonul vocii
la sfârşitul unei întrebări, i Utilizează o ancoră vizuală cum ar fi un gest adecvat, pentru a marca anumite cuvinte-cheie.

Aceste metode sunt echivalentele orale ale scrierii cuvintelor în caractere italice, lucru ce atrage atenţia subconştientului nostru asupra lor.

Citate

Acest tipar prezintă o sugestie sau o idee ca şi cum ar veni din partea altcuiva şi tu nu eşti în niciun fel responsabil pentru ea, ca în următoarele exemple:

„Milton Erickson obişnuia să spună că oricine poate intra într-o transă.. „Prietena mea Elizabeth a putut să înveţe mai multe limbi străine în starea de transă.
„Sora mea s-a întâlnit mai demult cu un om care călătorise în India, unde un sfânt îi spusese această poveste.

Metafore

Povestirile, analogiile şi parabolele sunt cea mai bună metodă de accesare a resurselor subconştientului şi Erickson era inegalabil când venea vorba să spună poveşti care nu numai că reuşeau să-l captiveze pe client, dar conţineau şi cheia problemei pe care o avea acesta din urmă. Erickson obişnuia să formuleze metafore acolo unde acţiunea povestirii devenea similară cu problema clientului şi, apoi, când povestirea se încheia, clientul era în stare să transfere resursele sugerate în povestire în propria lui situaţie.

O banală utilizare a unei metafore în modelul Milton este desemnată ca o „violare restricţională”, unde obiectele sunt înzestrate cu

puteri pe care nu le au. Aceste metafore sunt folosite la scară largă în poveşti şi legende, după cum se poate vedea mai jos:

„Pereţii au urechi,.."

„Uită-te cum zboară timpul..."

„Stai nemişcat şi lasă camera să-ţi spună secretele ei..."

Politică, vânzări, publicitate

Modelul Milton îşi are rădăcinile în practica clinică. Când persoană merge să vadă un terapeut, recunoaşte de fapt că n- deţine resursele conştiente pentru a rezolva problema. în iran* însă, cu ajutorul terapeutului, poate găsi resursele de care ai nevoie. Dar tiparele lingvistice ale modelului Milton nu se linii teză la cabinetul de consultaţie al hipnoterapeutului. Acesta tipare sunt limbajul natural pe care îl întâlnim în politică, publicitate şi în vânzări.

Interviurile politice sunt o luptă între intervievatorul care încearcă să folosească metamodelul şi politicianul care încearcă să se agaţe cu orice preţ de modelul Milton. Adesea politicianul nu poate fi foarte precis pentru că nu ştie răspunsul^ însă trebuie să dea nişte răspunsuri suficient de amănunţite pentru a satisface curiozitatea intervievatorului, dar, în acelaşi timp, îndeajuns de vagi pentru a lăsa loc de alte manevre, dacă este cazul.

Dacă vrei să vezi exemple reuşite de limbaj ambiguu tipic pentru modelul Milton, este suficient să priveşti sau să asculţi reclame publicitare. Agenţii publicitari nu ştiu cine va intra în contact cu oferta lor şi de aceea trebuie să facă reclamele relevante pentru cât mai mulţi oameni cu putinţă.

Şi agenţii din vânzări folosesc tiparele modelului Milton. Câteodată, aceste tipare le sunt predate pentru a-i ajuta pe agenţi să-şi crească vânzările — ca şi cum clientul nu va cumpăra produsul decât dacă îi este indusă o stare de transă! Formatele modelului Milton sunt o parte esenţială din mesajul procesului de vânzare. Şi totuşi, cred

că este dubios şi chiar de-a dreptul imoral să le foloseşti pentru a încerca să dezorientezi clientul şi să-l manipulezi, demonstrându-i că se află într-o situaţie în care ori pierde, ori câştigă. Vânzarea presupune să afli valorile potenţialului cumpărător şi să prezinţi beneficiile produsului sau ale serviciului. Ca întotdeauna, cunoaşterea aduce după sine responsabilitate.

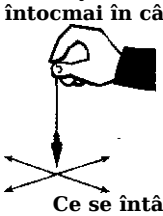
PLAN DE ACŢIUNE

Urmăreşte la televizor un program de ştiri despre realităţi curente. Observă tiparele lingvistice ale persoanei care este intervievată şi cum încearcă să ajungă la un echilibru între detaliile pe care este nevoită să le dea şi marja de manevră pe care o menţine deschisă. Urmăreşte filmul *Holy Smoke,* chiar dacă l-ai mai văzut. Observă cum limbajul pe care-l foloseşte personajul interpretat de Kate Winslet când vorbeşte despre grupul său abundă în tipare ce ţin de modelul Milton. Confecţionează un mic pendul dintr-o şaibă de metal pe care o agăţi la capătul unui fir de bumbac.

Leagă celălalt capăt liber de degetul mare de la mână şi reazămă-ţi cotul de masă, astfel încât şaiba să se poată legăna în orice direcţie deasupra mesei. Acest aranjament poartă numele de pendulul lui Chevreul.

Ţine mâna nemişcată şi aşteaptă până ce şaiba se opreşte din pendulare. Acum închipuie-ţi că şaiba se leagănă de la dreapta la stânga. Nu balansa pendulul, doar imaginează-ţi că se mişcă. Mulţi oameni vor constata că nu va trece mult timp şi pendulul se va legăna în acea direcţie. Acum închipuie-ţi că se leagănă în faţă şi în spate. Ar trebui ca în aproximativ un minut să constaţi că şaiba şi-a schimbat direcţia de pendulare. Apoi ima- ginează-ţi că şaiba s-a oprit din nou

din mişcare. Ar trebui să se întâmple întocmai în câteva momente.



Ce se întâmplă de fapt? Nu mişti pendulul în mod conştient, aşa încât subconştientul produce mişcări micro-musculare care fac pendulul să balanseze. Generezi un rezultat fizic real în muşchii tăi doar prin forţa gândului.

Cum ai putea să recurgi mai des la această putere considerabilă? Să presupunem că ai emite în mod constant mesaje pozitive şi te-ai privi ca pe o persoană puternică şi valoroasă. Ghiceşte cam ce fel de efecte va produce subconştientul în lumea exterioară dacă faci acest lucru.

4. Timpul de suprafaţă are nevoie de un echilibru provenind din timpul de profunzime. Câteva minute de relaxare şi transă în decursul unei zile de lucru ne pot face mult mai creativi. Dacă nu-ţi aloci deja puţin timp în fiecare zi pentru a te linişti, poate prin meditaţie, atunci poţi să iei în calcul practicarea următorului exerciţiu ca parte a programului tău zilnic. Poţi să-l execuţi ori de câte ori simţi nevoia de a te relaxa şi de a-ţi reîncărca bateriile mentale, sau când vrei ca subconştientul tău să zăbovească asupra unei probleme şi să vină cu soluţii. 1 Fă-te comod, stând jos pe un scaun cu tălpile ambelor picioare pe podea sau pur şi simplu stând întins undeva. Nu-ţi încrucişa picioarele. Decide dinainte cât timp eşti dispus să aloci exerciţiului de relaxare.

Fie decizi să te întorci înapoi în momentul prezent după ce s-a scurs o anumită perioadă de timp, fie pui un ceas deşteptător să sune la o anumită oră pentru a te readuce în momentul de faţă. Decide şi dacă vrei să te relaxezi sau dacă vrei ca subconştientul tău să fie creativ în timpul transei. Dacă vrei să obţii nişte idei ingenioase, atunci gândeşte-te la situaţia pentru care vrei răspunsuri înainte să intri în transă. i Inspiră adânc de câteva ori, ţine-ţi puţin respiraţia şi expiră de două ori mai încet decât inspiri.

l începe prin descrierea a trei lucruri pe care le vezi, de exemplu „Cum stau aici, văd modelul tapetului de pe perete, văd covorul şi lumina soarelui care vine prin fereastră." Apoi descrie trei lucruri pe care le auzi, ca de pildă „Aud venind de-afară zgomotul maşinilor de pe stradă, îmi aud respiraţia şi aud vocea persoanei care vorbeşte în camera alăturată." în fine, descrie trei lucruri pe care le simţi, cum ar fi „Simt greutatea tălpilor mele pe podea, simt căldura palmelor mele şi felul în care speteaza scaunului apasă pe ceafă." i Apoi descrie două lucruri pe care le vezi, două lucruri pe care le auzi şi două lucruri pe care le simţi. Această etapă se conformează experienţei tale prezente. I în continuare, descrie un singur lucru pe care-l vezi, un lucru pe care îl auzi şi un lucru pe care-l simţi. i Apoi închide ochii şi încearcă să faci câmpul tău vizual cât mai întunecat cu putinţă. Concentrează-te pe acest lucru. I Simte care parte a corpului tău este acum în poziţia cea mai comodă şi închipuie-ţi cum această senzaţie de confort este de fapt o căldură care se răspândeşte încet în tot corpul. Simte cum căldura şi confortul se

răspândesc în tot corpul tău şi relaxează-te.
4- Lasă-ţi mintea să se mire şi să hoinărească în ce direcţie vrea, până te hotărăşti să revii la momentul prezent sau până când ceasul deşteptător te aduce înapoi la momentul de faţă. Este bine dacă adormi câteva clipe. Dacă întâmpini probleme când vine vorba să adormi noaptea, exerciţiul este o metodă excelentă de a depăşi această problemă.
5. Trece în revistă transele tale de fiecare zi care nu sunt productive. Observă momentele când începi să ai o stare negativă din cauza închipuirilor tale sau când aceeaşi stare negativă este cu mult mai intensă decât ar justi- fica-o contextul real.

Ce declanşează aceste stări? Odată ce afli care este mecanismul de declanşare, va exista şi un moment când vei putea alege şi deci te vei putea întreba: „Chiar vreau să intru în această transă negativă —: *din nou?*[66]

Ce se întâmplă în aceste transe negative? Ce vezi, ce auzi, ce simţi înlăuntrul tău, ce anume dă naştere acestor emoţii dăunătoare? De îndată ce recunoşti că eştiîntr-una din aceste fugi despre care am discutat deja, vei beneficia de un moment privilegiat de opţiune când te vei putea decide dacă să rămâi în această stare sau să renunţi la ea.

Revino la momentul prezent şi observă că este mult mai plăcut şi mai productiv decât să te scufunzi în nisipurile mişcătoare ale unei fugi negative

.CAPITOLUL 12

Metafora

Realitatea este un clişeu din care scăpăm cu ajutorul metaforei.
Wallace Stevens

Wallace Stevens folosea metafora pentru a descrie metafora. Nu putem niciodată să prezentăm un cuvânt direct, aşa încât, într-un anumit sens, limba este în întregime o metaforă — indică ceva dincolo de ea însăşi. Totuşi, unele metafore se îndepărtează mai mult de realitate decât altele, sau, cu alte cuvinte, există tipuri de comunicare mai directe decât altele. Cu cât comunicarea este mai puţin directă, cu atât este mai metaforică. Asta nu înseamnă că metafora nu poate transmite sensuri. Metafora este foarte bine-venită în special când este vorba de transmiterea unor sensuri multiple sau a unor sensuri ambigue. O metaforă bună poate valora cât o mie de cuvinte şi câteva imagini. Capacitatea de a utiliza metafore este o bază solidă pentru comunicare, scriere, formare, predare şi terapie. Cuvântul „metaforă" vine din limba greacă şi înseamnă „a purta dincolo". Metafora te poartă dincolo de un sens şi îţi deschide orizontul mental către multe semnificaţii posibile.

în NLP, metafora acoperă multe aspecte şi se referă la figuri de stil, povestiri, comparaţii, analogii şi parabole. Metafora este un pas în lateral; deschide o direcţie laterală, în termenii NLP. Metaforele nu intră în detalii, deci nu fragmentează discursul, dar nu se îndreaptă nici spre clase mai generale sau aspecte mai cuprinzătoare, deci nici nu asamblează discursuri. Metaforele compară un aspect cu altul pentru a ilumina. O metaforă este ca şi cum ai proiecta lumina colorată a unui reflector asupra unui obiect, facându-l să apară în altă culoare. Tot metafora este ca şi cum ai lua o melodie şi ai transpune-o în altă cheie muzicală, în timp ce o faci şi mai complexă. Melodia este aceeaşi, dar expresia este alta. O metaforă poate fi ca o gură

de aer proaspăt într- o sală de clasă unde aerul este închis şi irespirabil.

Metaforele de zi cu zi

Metaforele fac o comparaţie. Deschid o direcţie laterală pentru a aduce lumină asupra unui subiect, pentru a indica faptul că acel subiect este întocmai cu un altul. Paradoxal, prin comparaţie, metaforele limpezesc înţelesul iniţial. Avem nevoie de comparaţii pentru a înţelege.

Atinge-ţi podul palmei cu degetul. Vei obţine o informaţie în legătură cu felul în care arată podul palmei tale. Acum depla- sează-ţi degetul de-a lungul podului palmei. Vei obţine mult mai multe informaţii de la diferenţele pe care le observi. Avem nevoie de diferenţe pentru a înţelege orice, iar diferenţele implică neapărat o comparaţie.

Metaforele sunt peste tot în jurul nostru. Exemple reuşite de metafore din viaţa de zi cu zi trec îrt limbajul comun drept clişee, ca de pildă: „a căzut ca un sac de cartofi" sau „plouă cu găleata". Dacă te gândeşti la aceste două metafore, vei observa că sunt puţin ridicole şi cu toate acestea au un sens al lor foarte clar la un anumit nivel, pentru că oamenii le rostesc tot timpul.

Metaforele apar şi în povestirile pe care le spunem. Poveştile sunt foarte importante. Sunt o moştenire, un drept al nostru din naştere. în societăţile prealfabetizate, înţelepciunea comunităţii, precum şi informaţiile legate de ştiinţă, legislaţie, politică şi economie sunt transmise prin poveşti.

Cultura corporatistă se sprijină şi ea pe povestiri despre manageri şi preşedinţi, povestiri despre înfiinţarea companiilor, despre cum au ajuns companiile să fie ce sunt ele astăzi. Apoi, mai sunt şi povestirile rostite lângă tonomatul de cafea, povestiri pe **care directorii generali nu le aud niciodată, dar care afectează profund**

felul în care angajaţii reacţionează la conducere şi felul în care lucrează. Dacă un consultant vrea să înţeleagă o companie, trebuie să asculte poveştile pe care le spune personalul. Adevărate sau nu, ele definesc cultura corporaţiei respective.

Organizaţii întregi au metafore identitare. în mod cert, o organizaţie care se vede ca o „afacere de familie" va lucra într-o manieră diferită şi îşi va trata angajaţii diferit de una care se vede ca o „organizaţie combativă" sau o „organizaţie de specializare".

Lumea financiară este, de asemenea, îmbibată de metafore. Vorbim despre „flux de capital", „lichidităţi", „active îngheţate" şi „a păstra o companie pe linia de plutire". Banii par să se asemene cu apa în multe privinţe. (Asta oare pentru că ne alunecă printre degete?). Apoi avem bani „murdari", care pot fi „spălaţi".

Domeniul vânzărilor e şi el încărcat de metafore. Multe organizaţii folosesc metafore combative — mergi şi pui mâna pe piaţă, înfrângi concurenţa. Unii agenţi de vânzări se „înarmează" cu cele mai recente tehnologii, în timp ce alţii vorbesc de seducerea sau de peţirea clientului.

în medicină şi sănătate avem de asemenea numeroase metafore — războiul împotriva cancerului, lupta cu răceala, eradicarea microbilor şi aşa mai departe. Sistemul nostru imunitar este comparat cu o maşină foarte sofisticată de exterminare a viruşilor.

Avem şi metafore care descriu felul în care ne simţim şi care alcătuiesc ceea ce numim „limbaj organic", ca în exemplele de mai jos:

„Slujba asta îl consumă complet."
„Mi-e greaţă numai când te văd."

„Mă deranjează, e ca un junghi în coaste."
„Stai pe picioarele tale."
„Arată şi tu că ai coloană vertebrală!"
„Aşta a fost greu de înghiţit." „Asta îmi frânge inima."
„Mă calci pe nervi."

Nicio afirmaţie din cele de mai sus nu este adevărată în sens literal, dar toate sunt extrem de sugestive şi pot avea un efect la un anumit nivel. Despre oamenii care sunt mai aduşi de spate spunem că „nu stau drepţi pe poziţie" şi este adevărat că unele situaţii îţi pot face greaţă. Deepak Chopra spune un lucru foarte interesant în cartea sa despre sănătate: „Sistemul tău imunitar trage cu urechea la dialogul tău intern." Aceasta este în sine o metaforă foarte evocatoare şi sugerează că starea noastră de sănătate sau de boală depinde de ce anume vorbim cu noi înşine. La urma urmei nu este chiar surprinzător, căci de obicei majoritatea oamenilor aşteaptă să se vindece în urma unor dialoguri.. . cu doctori, terapeuţi şi psihiatri.

Aşadar, metaforele nu sunt nici bune, nici rele, dar au efecte asupra felului în care ne raportăm la lume, la alţi oameni şi la propriul nostru corp. O metaforă care îţi poate conferi putere îţi va fi de ajutor. O metaforă toxică te va slăbi. Povestirile pe care ni le spunem nouă sau altora şi felul în care le spunem ne afectează profund viaţa, deoarece ele creează realitatea noastră.

Tipuri de metafore

Există multe tipuri de metafore şi o metaforă se poate încadra în mai multe categorii. Toate sunt utile pentru o comunicare eficientă, iar formatorii şi profesorii buni ar trebui să ştie cum să folosească metafore din toate categoriile.

i Comparaţia sau analogia

Acesta este cel mai simplu tip de metaforă. De obicei spunem „A este ca B", ca în exemplele „Predarea se aseamănă cu jocul pe scenă" sau „Acum văd bine ce vrei să spui" (înţelegerea se aseamănă cu văzul.).

Aceste metafore sunt răspândite şi ele îmbogăţesc limbajul nostru.

într-un context mai larg, poţi folosi o comparaţie ca pe o temă, referindu-te la ea de mai multe ori şi construind în permanenţă în jurul ei cu alte elemente ale aceleiaşi metafore. De exemplu, consultarea este ca munca de detectiv. Ce fel de detectiv vrei să fii? Care este delictul? Care sunt indiciile?

Acest tip de metaforă se numeşte „metaforă organizatoare".

4 Metafore de învăţare generală

Acestea transmit o observaţie pe care vrei să o faci într-un mod mai eficient decât prin simpla comunicare. Pot fi concise şi pline de conţinut, sau pot fi lungi şi plictisitoare, ca în cazul de mai jos:

Aveam mai demult la şcoală un pedagog. Era un om îngrozitor. Nu ne lăsa niciodată să încălcăm regulile şcolii. De fiecare dată când avea vreo îndoială, spunea: „Arătaţi-mi o regulă care spune că aveţi voie să faceţi asta."

La care noi răspundeam: „Bine, dar atunci arată-ne tu o regulă care spune că nu putem."

Fabulele, miturile, povestirile moralizatoare şi basmele sunt toate exemple de metafore de învăţare generală.

I Metafore cognitive

Acestea oferă o serie de idei care facilitează crearea de noi calităţi. Să luăm de pildă povestea lui Chuang Tzu, înţeleptul chinez care a trăit în jurul anului 300 î.H. şi care vorbea cu prietenul său Hui Tzu:

După o dispută, Hui Tzu a spus: „Cuvintele tale sunt inutile!" Chuang Tzu răspunse: „Dar trebuie să înţelegi tot ce este inutil înainte să vorbeşti despre ce este util. Pământul este vast, deşi un om nu foloseşte din el mai mult decât peticul de pământ pe care stă cu picioarele. Dar, totuşi, dacă ai săpa tot pământul din jurul peticului pe care stă omul până ai ajunge la lumea de dedesubt, atunci peticul de pământ pe care stătea omul i-ar mai folosi la ceva?"

„Nu, ar fi inutil", spuse Hui Tzu.

„E clar, atunci, zise Chuang Tzu, că şi lucrurile inutile se dovedesc câteodată folositoare."

4< Metafore emoţionale

Scopul principal al unui asemenea tip de metafore este să evoce ascultătorului o stare emoțională, deși toate metaforele fac acest lucru până la un anumit punct. Aceste metafore pot funcționa în două feluri. Poți să spui o poveste de așa manieră încât \ să-l faci pe ascultător să se *identifice* cu situația descrisă și astfel să simtă emoțiile generate de aceasta sau poți înfățișa o împrejurare *în legătură cu* care ascultătorul va resimți o emoție, ca în exemplul următor:

Ieri am fost foarte grăbit pentru că a trebuit să pun la poștă un] pachet extrem de important. Am mers la oficiul poștal și m-am așezat la coadă. Femeia din fața mea era foarte înceată și nu-și găsea actele, după care a început să scoată tot ce avea prin poșetă. Știi cum e să fii, în același timp, atât de aproape și totuși atât de departe când te grăbești? A trebuit să aștept la nesfârșit, iar mașina mea staționa într-o parcare cu plată...

Poți recurge la o combinație de metafore cognitive și emoționale pentru a preda strategii. Poți face așa ceva repetând o serie de metafore care induc aceeași serie de stări, lată un exemplu care poate fi folosit pentru a stabili o strategie de trecere de la frustrare la curiozitate:

Frustrare Prezintă o metaforă care induce o stare de frustrare ' (de exemplu, cea de mai sus despre coada de la poștă).

Calm Găsește o metaforă care induce calmul, fie prin fap- 'î

tul că te motivează să scapi de frustrare (de pildă, i stresul este dăunător sănătății), fie că efectiv meta- « fora evocă o stare de liniște (de pildă, o metaforă care să-ți trezească un sentiment de bucurie în legătură cu starea de bine pe care o resimți). *Curiozitate* Găsește o metaforă care trezește curiozitatea, împreună cu o altă metaforă care te convinge că în situații dificile curiozitatea poate constitui o resursă benefică. Oferă diferite metafore care evocă aceste stări în această ordine, în timpul formării. Aceste metafore și etape strategice pot fi explicite sau implicite. \ *4< Metafore asociate*

în acest caz, avem câteva metafore aparent fără nicio legătură între ele, dar care au toate ceva în comun — o distincție între ele sau un aspect al lor pe care vrei să-l transmiți sau să-l scoți în evidență. De pildă, un zbor cu aeroplanul, urcatul cu liftul, cercetarea unui mușuroi sau prima aselenizare, toate se referă la o perspectivă nouă pe care vrei să o obții de undeva de deasupra.

Metafore izometrice

O metaforă izometrică este o povestire care are o structură similară cu a unei probleme. Este direcţionată spre un deznodământ dorit şi conţine resurse care pot fi aplicate problemei. Cu cât metafora este mai indirectă, cu atât creşte probabilitatea ca impactul ei să fie mai puternic. Aceste tipuri de metafore sunt întotdeauna dirijate înspre un anumit rezultat şi sunt folosite cu precădere în consiliere, terapie sau formare de orice fel.

Milton Erickson avea obiceiul să formuleze metafore izometrice pe care le spunea clienţilor săi aflaţi în transă. Clienţii găseau în aceste povestiri resursele de care aveau nevoie şi începeau să-şi rezolve problemele, deşi adesea nu făceau legătura între povestiri şi problemele lor. Pentru a crea o metaforă izometrică:

1. Identifică problema curentă.

Observă ce persoane sunt implicate în această problemă, care este împrejurarea şi eventuale locuri sau lucruri semnificative care o caracterizează.

Observă eventualele submodalităţi importante care descriu persoanele sau obiectele.

Observă ce se întâmplă în această situaţie problematică.

2. Identifică starea dorită.

Observă ce persoane sunt implicate în această stare dorită, care este împrejurarea şi eventuale locuri sau lucruri semnificative care o caracterizează.

Observă eventualele submodalităţi importante care descriu persoanele sau obiectele.

Observă ce se întâmplă în această situaţie dorită.

3. Care sunt relaţiile esenţiale dintre elementele povestirii?

într-o metaforă izometrică poţi schimba toate elementele atât timp cât menţii relaţiile esenţiale dintre elementele semnificative. Este ca şi cum ai transpune o melodie într-o altă cheie muzicală.

4. ***Deschide o direcţie laterală de interpretare în raport cu situaţia problematică.***

De ce îţi aduce aminte această situaţie?

Schimbă contextul.

înlocuieşte persoanele şi obiectele esenţiale ale contextului cu alte persoane şi obiecte.

Menţine în scenariu eventuale submodalităţi de importanţă mai mare.

Concepe un scenariu care te duce din starea prezentă în starea dorită.

Fă în aşa fel ca acest scenariu să fie paralel cu relaţia iniţială dintre elementele specifice stării prezente şi elementele specifice stării dorite.

(Câteodată este mai uşor să lucrezi retrospectiv, pornind de la starea dorită. Ce paşi ar fi necesari pentru a ajunge acolo?)

Poţi folosi propria experienţă ca bază pentru scenariu, sau alte resurse din cărţi, filme, piese de teatru, parabole, anecdote sau mituri.

Când prezinţi povestea, îngăduie-i ascultătorului să se relaxeze. Include în scenariu cât mai multe detalii de ordin senzorial, pentru a o face captivantă. Propune-ţi ca obiectiv să-l faci pe ascultător să se implice, să fie fermecat de povestire, aşa încât să vrea să ştie cum se termină povestea. O metaforă izometrică nu dă roade dacă ascultătorul nu este captivat de povestire.

O metaforă reuşită trebuie să-l absoarbă pe ascultător.

Cum poţi face ca metafora concepută de tine să fie eficientă?

i Foloseşte predicate de tip senzorial, nu limbaj digital.

Scopul tău este ca ascultătorul să vadă, să audă şi să simtă povestirea mental. Ar trebui să implici toate sistemele reprezentaţionale ale ascultă-torului.

4, Foloseşte suspansul. Ascultătorul va vrea să ştie ce urmează să se întâmple şi va aştepta cu nerăbdare o

rezolvare satisfăcătoare a problemei din scenariu. 4» încurajează ascultătorul să se identifice cu un personaj, astfel încât

să fie complet absorbit de povestire. i Foloseşte anecdote şi elemente comice care conturează aşteptările ascultătorului, ca apoi să modifici brusc semnificaţiile într-un fel neaşteptat şi în contrast cu evoluţia de până atunci a scenariului.

Două povestiri

în cartea sa *Sîeps to an Ecology of Mind,* Gregory Bateson scrie despre un om care a vrut să ştie mai multe despre mintea umană, ce este ea cu adevărat şi dacă vor fi calculatoarele vreodată la fel de inteligente ca oamenii. A scris următoarea întrebare pe cel mai avansat calculator care exista la momentul respectiv (şi care ocupa un etaj întreg dintr-un departament al unei universităţi): „Socoteşti că vei putea vreodată să gândeşti ca o fiinţă umană?"

Calculatorul huruia şi făcea mult zgomot în timp ce-şi analiza posibilităţile tehnice. în cele din urmă a tipărit pe ecran replica cerută. Omul nostru s-a repezit bulversat la calculator şi a citit aceste cuvinte, scrise clar: „Asta îmi aminteşte de o poveste..."

Iată o altă povestire metaforică, din scrierile lui Chuang Tzu, înţeleptul chinez:

înotătorul şi arcaşul

Un bun înotător şi-a dobândit această aptitudine prin exerciţiu repetat. Asta înseamnă că a uitat de apă.

Dacă un om poate să înoate sub apă, poate că el nu a mai văzut niciodată o barcă şi, totuşi, va şti cum să se descurce în această situaţie. Asta deoarece pentru el apa este ca şi uscatul, iar o barcă răsturnată este pentru el la fel ca , căruţă răsturnată.

Chiar dacă se răstoarnă toate obiectele în jurul lui în acelaşi timp, chiar în faţa lui, asta nu-l

poate afecta în sinea lui, aşa încât există vreun loc în care el să meargă şi să nu se simtă în largul lui?

*Când miza într-un concurs de tras cu arcul o reprezintă bucăţi de ceramică, ţinteşti bine şi fărăprobleme. Când însă miza o reprezintă catarame preţioase pentru centuri elegante, eşti îngrijorat atunci când ţinteşti. Şi cândpariezi pe aur curat ca mizăde joc, eşti deja cu nervii la pământ. Competenţa ta este aceeaşi în toate cele trei cazuri, dar, pentru că un premiu înseamnă mai mult pentru tine decât altul, îngădui factorilor externi să te afecteze mental. Cel care se * concentrează prea mult pe aspectele exterioare va lăsa de izbelişte aspectele interioare, care vor evolua stângaci.*

PLAN DE ACŢIUNE

1. Dacă ar fi să-ţi descrii viaţa de acum ca pe o carte, un serial TV, o piesă de teatru sau un film:

Ar fi o comedie, o tragedie, o comedie neagră, un film de acţiune, o farsă?

Care ar fi cel mai potrivit titlu? *Coşmar pe strada Ulmilor*\ *Corsarii vasului pierdut, Misiune imposibilă* sau *Harry Potter şi pocalul de foc?*

Care sunt implicaţiile titlului pe care l-ai ales?

De ce ai ales acest titlu?

Ce similarităţi ai observat între titlu şi situaţia ta de acum?

Cum se termină cartea sau filmul?

De ce resurse dispune protagonistul şi cum îi permit acestea să-şi rezolve problema?

Crezi că aceste resurse te-ar putea ajuta şi pe tine?

Cum ai putea să creezi sau să găseşti acea resursă?

Ce titlu de film, carte, piesă de teatru sau serial TV ai vrea să aibă viaţa ta acum? De ce?

2. Gândeşte-te la profesia pe care o ai şi completează aceste propoziţii:
„Nu trebuie să fii... ca să lucrezi aici, dar asta poate ajuta întrucâtva.”
„Lucrul în domeniul meu este ca ... deoarece ...”
Care sunt implicaţiile metaforei tale?
Ce sugerează în legătură cu activitatea pe care o prestezi şi în legătură cu organizaţia în care lucrezi?
Care este cel mai bun aspect al acestei metafore?
Care este cel mai prost aspect al acestei metafore?
Ce resursă ai putea să foloseşti pentru a te confrunta cu acest ultim aspect?
3. Gândeşte-te la o problemă pe care o ai în prezent. Ia una dintre cărţile tale preferate — o carte despre afaceri, un roman, o carte de aventuri, o carte de spiritualitate, o carte de dezvoltare personală, nu contează. Să fie neapărat o carte pe care îţi place să o citeşti.
închide ochii şi deschide cartea la întâmplare.
Cu ochii închişi, pune degetul undeva la mijlocul paginii, unde ai deschis cartea.
Acum deschide ochii şi citeşte propoziţia pe care ai pus degetul; poţi să citeşti şi propoziţia următoare pentru a-i întregi sensul.
Cum se raportează aceste cuvinte la problema ta?
Ce resurse îţi sugerează?

Poate nu vei obţine un răspuns imediat, dar reţine aceste cuvinte şi îţi va apărea o sugestie de la sine

.C A P I T O L U L 1 3

Scrierea

Talentul este capacitatea de a suporta dureri infinite.
Oscar Wilde

NLP acordă multă atenţie comunicării directe, faţă în faţă. Totuşi, meta-modelul, modelul Milton şi principiile metaforei se aplică atât cuvântului scris, cât şi cuvântului rostit; de fapt, acestea se aplică cu precădere cuvântului rostit, pentru că atunci când scrii nu poţi să transmiţi nuanţe de semnificaţie prin limbaj corporal sau tonalitate. Tot ce ai la dispoziţie sunt cuvintele, în plus, comunicarea faţă în faţă are loc în timp real — dacă eşti înţeles greşit sau dacă formulezi o idee în mod eronat, poţi să o corectezi imediat, ceea ce nu poţi face decât mai târziu atunci când comunici în scris.

Comunicarea scrisă poate afecta mii de oameni prin cărţi şi articole. Afacerile generează şi ele nenumărate pagini scrise — rapoarte, circulare şi e-mailuri. Când acestea sunt neclare, ambigue sau pur şi simplu dificil de citit, costurile pot fi foarte mari.

Scrierea într-un stil clar nu este un lux, nu este un lucru foarte dificil şi nu ai nevoie de ani de specializare pentru a dobândi această competenţă.

Scrierea clară

Iată opt reguli simple de urmat, astfel încât tot ce scrii să fie uşor şi plăcut de citit, clar şi pe înţelesul tuturor.

1. Cunoaşte-ţi scopul final.

Pentru a te asigura că ce scrii va genera reacţia pe care o anticipezi, mai întâi trebuie să ştii care este

rezultatul pe care ţi-l doreşti. Ce vrei să realizezi scriind acest lucru? Cu ce vrei să rămână cititorul din ce ai scris? Când ai terminat de scris, adoptă poziţia cititorului ca a doua poziţie perceptuală, citeşte ce ai scris şi observă dacă mesajul este bine transmis. Reţine prezumţia NLP „Sensul unui act de comunicare rezidă în chiar reacţia pe care respectivul act o produce."

2. Ai grijă de aspectele fundamentale.

Verifică ortografia şi semnele de punctuaţie. Greşelile sunt jenante şi îţi distrug credibilitatea în ochii cititorului. Nu te baza pe procesorul lexical al programului Word şi pe verificarea pe care o face acesta. Acest procesor deţine doar inteligenţă artificială, pe când tu deţii adevărata inteligenţă.

3. Foloseşte mai degrabă substantivele şi verbele decât adjectivele şi adverbele.

Primele sunt aproape întotdeauna mai puternice. Adverbele (cuvintele care descriu verbe) şi adjectivele (cuvintele care descriu substantive) pot fi şi ele folositoare, dar apelează la ele cu măsură.

4. Fereşte-te de nominalizări.

Au un impact scăzut, deoarece nu se referă propriu-zis la realităţile senzoriale. Când citeşti un paragraf plin de nominalizări, este ca şi cum te-ai bălăci în gelatină. Foloseşte multe nominalizări numai dacă vrei să aduci cititorul într-o stare de transă.

5. Utilizează detalii senzoriale atunci când este posibil.

Ilustrează punctele abstracte cu metafore concrete. Fă metaforele clare şi relevante. Câteodată poţi să faci referire înapoi la ele când dezvolţi un punct (metaforele organizatoare).

6. Asociază substantivele cu verbele.

Asta va reduce ambiguităţile. Dacă ai vreo îndoială în legătură cu ce ai scris, citeşte cu voce tare unei alte persoane textul respectiv. Dacă îndoiala persistă, modifică textul. (Am citit recent o reclamă

care suna cam aşa: „le omoară grijile? Lasă-ne să te ajutăm.")

7. Depistează toate verbele pe care le foloseşti.

Cele mai puternice verbe sunt cele care desemnează o activitate.

Urmează cele care implică dialogul — verbe declarative.

Următoarele sunt verbele care desemnează activităţi cognitiv sau senzoriale.

Formele verbale pasive sunt mai slabe — ceva este execui Trece în revistă toate formele pasive în care subiectul este şters si rămâne doar ideea acţiunii, ca în exemplul „Casa a fost cumpărată.

Cel mai slab verb este „a fi", cu excepţia cazurilor când face p dintr-o locuţiune verbală (de pildă, „a fi interesat"). Parcurge tot textul scris şi inserează un verb mai puternic acolo unde este cazul.

8. *Analizează felul în care dispui în pagină textul scris.*

Paragrafele lungi, scrise cu caractere mici, sunt greu de citiţ. Evită frazele lungi, cu multe subordonate, evită să scrii numai d® dragul de a scrie, ca şi cum nu îţi mai funcţionează comanda de punct? final pe tastatura calculatorului. Evită, de asemenea, să îngrămădeşti ideile unele în altele, ca păpuşile ruseşti într-un târg din Moscova^ căci textul tău ar putea deveni foarte dificil de înţeles, nu-i aşa?

Cea mai bună metodă de a prezenta informaţii în scris este cea inductivă. începe cu câteva puncte principale şi apoi continuă cil subpunctele. închipuie-ţi o piramidă cu idei principale în vârf, şi apoi apar din ce în ce mai multe idei secundare. începe mereu de sus, din vârf, nu de la bază.

Indicele *fog*

Indicele „fog" (în engleză *fog* înseamnă *ceaţă,* aluzie directă , la cât de clar sau de neclar poate fi un text) este o metodă bine definită de măsurare a clarităţii unui text scris. Se bazează pe principiul că frazele lungi şi cuvintele lungi

fac ca discursurile scrise să devină mai dificile şi astfel mai greu de înţeles.
Pentru a calcula indicele „fog” al unui text scris:
4< Extrage o secţiune reprezentativă de aproximativ 100 de cuvinte. i Numără cuvintele, fără să iei în calcul numele proprii, iar cuvintele legate prin cratimă sunt considerate un singur cuvânt. 4» Numără propoziţiile şi împarte numărul de cuvinte la numărul de propoziţii ca să obţii numărul mediu de cuvinte dintr-o propoziţie. Notează acest număr cu X. i Numără cuvintele cu trei sau mai multe silabe. Notează acest număr cu Y. Nu lua în calcul cuvintele care ajung la trei silabe dacă îşi modifică categoria gramaticală (de exemplu, cuvintele la plural sau diverse timpuri verbale; aşadar, cuvântul „lucrează” nu se ia în caicul aici, deoarece a treia silabă se datorează timpului verbal). 4. Indicele „fog” este numărul mediu de cuvinte din frază (X), plus numărul de cuvinte cu trei sau mai multe silabe din totalul de 100 **de cuvinte (Y), înmulţit cu două cincimi: Indicele „fog” = (X+Y)** X 0,4

Scrierea clară are un indice „fog” care variază între 9 şi 12. în presa de proastă calitate poate coborî chiar şi până la 5. Pro- pune-ţi să îl menţii undeva înjur de 10.

Limbajul digital

Limbajul digital este limbajul în care cuvintele senzoriale sunt fie foarte puţine, fie inexistente. Aparent, este un limbaj care semnifică mai mult decât o face de fapt. Generează discursuri greu de citit, sună foarte impresionant şi te induce într-un fel de transă. Este foarte uşor de construit pornind de la nominalizări.

Generatorul meta-semantic (GMS)

Iată un procedeu pentru elaborarea unui limbaj digital pe deplin funcţional, cunoscut sub numele de generator meta- semantic (GMS). Este

recurent, căci numele mecanismului a fost formulat pe baza mecanismului însuşi. Mai poartă şi denumirea de generator de jargon fără sens.

calitativ	**tactic**	**cultură**
organizaţional	**lingvistic**	**operaţiune**
modular	**sistemic**	**model**
dezvoltare	**comunitate**	**obiectiv**
strategic	**funcţional**	**produs**
meta	**computaţional**	**proiect**
poziţie	**mediu**	**programare**
intensificat	**autentic**	**dislocare**
contrar	**semantic**	**generator**
neuro	**marginal**	**productivitate**

Pentru a folosi generatorul meta-semantic, selectează cuvânt din prima coloană, unul din coloana a doua, şi pune-le ce ordine vrei în faţa unui cuvânt din coloana a treia. Acum de-a face cu un concept care sună erudit şi care înseamnă ori vrei tu să însemne.

Limbajul senzorial

Cuvintele pe care le scrii pe o pagină pot să declanşeze arti^ ficii lingvistice care să aprindă multiple sensuri în mintea citi-, torului. Dar pentru ca ideile să prindă viaţă, ele trebuie descrise într-un limbaj al simţurilor. Când descrii ceva de aşa manieră încât cititorul să poată auzi, vedea sau atinge ceea ce descrii atunci foloseşti un limbaj senzorial. Când recurgi la abstracţii de tipul „a înţelege", „a gândi", „educaţie", „interes", nu foloseşti un limbaj senzorial. De obicei este necesar şi limbajul non-senzorial într-o anumită măsură, în funcţie de subiect, dai nu-i permite să domine textul.

în ficţiune, regula de aur este:, Arată, nu spune." Lasă-l pe . cititor să vadă, să audă, să

simtă povestea ta. Acest principiu se ; aplică şi la non-ficţiune de câte ori este posibil.

Citeşte următoarele două paragrafe şi observă-ţi reacţiile:

Educaţia este captivantă în şcolile primare din ziua de azi. Indiferent de vreme, copiii cu vârste între cinci şi cincisprezece ani arată un interes sporit faţă de studiul informaticii. Sârguinţa şi concentrarea lor sunt comparabile cu ale adulţilor. La şcoala primară Mount Ararat, ei au câştigat un premiu special pentru design IT într-o competiţie naţională.

Peter stă cu fruntea încreţită, uitându-se fix la ecranul calculatorului. Aici, la şcoala primară Mount Ararat, razele soarelui care pătrund pe fereastră scot la iveală fire de praf care dansează în aer, în vechea sală de clasă unde Peter şi prietenii lui au renunţat la pauză pentru a perfecţiona un program de calculator la care lucrează. Au câştigat deja un premiu, care stă liniştit pe raftul din mijloc al sălii de clasă, şi este limpede că acum vor să mai prindă unul.

Primul paragraf nu foloseşte cuvinte senzoriale, al doilea cuprinde descrieri senzoriale imediate. Limbajul senzorial ajută cititorii să se implice pentru că îi stimulează să creeze imagini, sunete şi senzaţii precise. Acest limbaj evocă o reacţie, pe când limbajul non-senzorial nu produce o reacţie atât de puternică. Prea multe abstracţiuni vor transfera probabil cititorul într-o stare de transă. Cititorul se va „trezi” astfel la sfârşitul paginii şi va constata că nu a reţinut mai nimic. Parcurge paragraful următor pentru a vedea ce pot face prea multe cuvinte abstracte:

Tendinţa scriitorilor din domeniul educaţiei este de a afişa prea multă toleranţă pentru ambiguitatea termenilor abstracţi şi această toleranţă dă naştere la multe cuvinte aparent erudite, unele de-a dreptul fascinante. Aceste abstracţiuni nu au nicio contribuţie la sporirea gradului de concretețe al scriiturii, dimpotrivă, produc indecizie, echivoc şi lipsă de claritate. Aceşti termeni sunt produsul indolenţei în gândire. Nominalizările generează digresiuni şi o anumită arbitraritate în realizarea stilistică a discursului scris, lucruri uşor de observat pentru un cititor cu discernământ.

Să facem calculul acum: 35 de cuvinte abstracte într-un paragraf de 80 de cuvinte!

Fireşte că acest paragraf are sens într-un anumit stil de discurs, dar cât de mult eşti dispus să te lupţi cu textul până ce acesta îşi dezvăluie toate secretele? încearcă acum acest fragment:

Este un mister de ce scriitorii care se ocupă de domeniul educaţiei acceptă să scrie într-un stil atât de abstract. Stilul abstract este ca şi oboseala survenită după un zbor prea lung — apare în cazul celor care au petrecut prea mult timp, cu capul în nori şi prea puţin cu picioarele pe pământ. Prea multe abstracţiuni îţi complică viaţa şi te trimit la culcare ***în*** *momente dintre cele mai diverse, când de fapt ar trebui să fii treaz. Aşa că scrie clar şi la obiect!*

Nu-i aşa că textul acesta a avut mai mult sens? Numărul abstracţiilor a fost mai mic, iar unele dintre ele pot fi resimţitei' deşi nu sunt concrete: „oboseală", „culcare", „treaz".

Metaforele sunt un prilej excelent de a folosi limbajul senzorial;

Pot fi metafore lungi, mici povestioare, experienţe, exemple,; sau metafore scurte care pun lucrurile într-o lumină nouă, neobişnuită, chiar comică uneori.

„Mătreaţa îi troienea pe guler ca zăpada adusă de vreun viscol turbat."

„Era alb ca raza unei stele răsfrântă pe zăpadă."

„Lumina se scurgea pe sub fereastră ca apa ce picură din ţurţuri."

Menţine un echilibru just între metaforă şi descrierea directă. Foloseşte metafora aşa cum pui sare şi piper în mân- / care. Aceste ingrediente aduc un plus de gust, dar, dacă pui prea • mult, strici mâncarea.

Evită jargonul, cu excepţia cazurilor când acesta este absolut ■ necesar.

Jargonul este întotdeauna non-senzorial, deoarece trebuie să cuprindă idei complexe în foarte puţine cuvinte. Intenţia pozi- , tivă a jargonului, sau a limbajului tehnic, cum mai poate fi ! denumit, este să permită oamenilor care au acelaşi fond de - cunoştinţe să se refere la anumite concepte, repede şi cu uşurinţă. Şi totuşi, dacă între emitent şi destinatar nu există în prealabil o experienţă comună care să compenseze dificultăţile de receptare inevitabile, jargonul nu mai are niciun sens sau, şi mai rău, creează confuzii.

Termenii de jargon sunt ancore de grup. Jargonul generează raportare în interiorul grupurilor şi poate crea o barieră pentru cei din afara grupului. Grupurile supun adesea noii aderenţi unor „ceremonii de iniţiere" pe bază de jargon.

Şi NLP are o parte considerabilă de jargon, aşa că este recomandabil să găseşti metode prin care să te referi la conceptele NLP, astfel încât acestea să fie uşor de înţeles şi de către persoane care nu au neapărat o instrucţie în domeniu. NLP se ocupă de experienţe subiective. Toată lumea este familiarizată îndeaproape cu aceste tipuri de experienţă, aşa încât domeniul NLP ar trebui să fie clar şi fără jargon.

Chiar şi un copil obişnuit ar trebui să înţeleagă NLP şi să considere acest domeniu accesibil!

PLAN DE ACŢIUNE

1. Data viitoare când scrii ceva, că este o scrisoare, un raport de afaceri, o scurtă povestire sau un articol:

Calculează indicele „fog". Este sub 10?

Numără substantivele abstracte (nominalizările). Poţi să elimini vreunul din ele şi să-l înlocuieşti cu un cuvânt senzorial?

Observă cât de lungi sunt frazele. Douăzeci de cuvinte ar trebui să fie limita maximă absolută, în afara vreunor cazuri foarte rare când ai avea motive solide ca frazele să fie mai lungi. Majoritatea frazelor ar trebui să aibă mai puţin de 18 cuvinte.

Caută cuvintele „este" şi „sunt". Acest lucru îţi va indica dacă verbul „a fi" este reprezentat în exces. Fac aceste cuvinte parte din locuţiuni verbale mai complexe? Dacă nu, încearcă să reformulezi verbul auxiliar în cât mai multe cazuri cu putinţă.

2. Alege un articol sau o povestire care îţi face plăcere şi operează o acţiune informală de modelare. Cum a structurat autorul textul? Ce metafore sunt utilizate? Există

vreo metaforă organizatoare în text? Este scris în cea mai mare parte dintr-o primă poziţie perceptuală (experienţă personală), din a doua poziţie per- ceptuală (discuţia despre alţii) sau din a treia poziţie perceptuală (obiectivă şi generală)?

C A P I T O L U L 1 4

înţelegerea

Filtrul experienţei

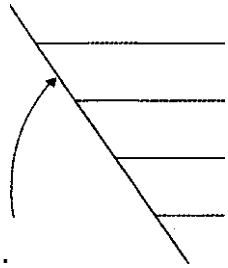
Cum este posibil ca doi oameni care tocmai au purtat o conversaţie să plece, fiecare cu o idee diferită despre ce au discutat? Cum pot doi oameni să treacă prin aceeaşi experienţă şi totuşi să discute în contradictoriu despre ce s-a întâmplat de fapt? Ce semnifică faptul că cineva este de acord cu tine? Cu ce este el de fapt de acord? Răspunsurile le putem găsi în felul în care ne organizăm experienţa şi în semnificaţiile pe care le acordăm acestei experienţe.

Închipuie-ţi că eşti într-o şedinţă cu mai multe persoane. Toată lumea de faţă se implică în discuţii. Ce urmăreşti? La ce anume eşti atent? Ce reţii?

Atenţia noastră este limitată. Trebuie să facem o selecţie din toate experienţele senzoriale disponibile la un moment dat. Operăm această selecţie pe baza convingerilor, valorilor, stării de conştientizare, pe baza sănătăţii noastre fizice, a preocupărilor şi a momentului zilei. După aceasta, interpretăm respectiva selecţie. Unele din aceste interpretări se vor fundamenta pe experienţa noastră anterioară, altele vor fi interpretări de ordin cultural. De pildă, când cineva cască, ai putea crede că acea persoană

este plictisită. Ai putea chiar să tragi anumite concluzii din această atitudine. De exemplu, ai putea crede că respectiva persoană este nepoliticoasă, ceea ce te-ar enerva. Sau ai putea să nu te simţi în largul tău tocmai pentru că nu reuşeşti să menţii viu interesul interlocutorului. Aceasta te-ar putea îndemna sa faci nişte deducţii în legătură cu cel fel de persoană eşti tu şi ce fel de persoană este interlocutorul. Ai putea să te superi, să te simţi deprimat sau descurajat. Probabil ai aştepta scuze din partea celuilalt. Sau, pur şi simplu, ai conchide că celălalt este obosit. Poţi alege să treci cu vederea întregul incident. Toate gândurile şi acţiunile ulterioare vor decurge din felul în care interpretezi acţiunea iniţială. Reacţionezi la interpretarea pe care o dai tu, nu la ce a intenţionat celălalt — *pentru că tu nu ştii de fapt ce a intenţionat să facă celălalt.* Nu ai de unde să ştii procesul lui de gândire; este inaccesibil dincolo de privirea lui.

Sensul este creat de persoana care experimentează evenimentul. Interpretăm totul într-o manieră personală



.

Experienţe posibile: toate imaginile, sunetele şi senzaţiile pe care le-am fi putut experimenta
Selecţia experienţelor: ce observ şi ce reţin
Interpretări: sensuri culturale şi personale, concluzii şi judecăţi
Senzaţii şi emoţii
Convingerile şi presupunerile pe care mi le Vformez astfel >

>ecizia

.Filtrul experienţei

întregul proces este ca un filtru care decantează un sens, minuscul în comparaţie cu toată cantitatea de experienţe senzoriale filtrate. în orice situaţie există o cantitate imensă de informaţii. Din această gamă alegem, facem interpretări, resimţim emoţii, formulăm sau consolidăm convingeri şi facem tot felul de presupuneri. în cele din urmă, acţionăm pe baza acestui întreg proces.

Acest lanţ de evenimente este interesant din trei motive:

1. **Numai primul şi ultimul pas sunt perceptibili vizual şi auditiv pentru ceilalţi. Restul se petrece în intimitatea minţii noastre. Nimeni nu ştie ce se întâmplă acolo decât dacă decidem noi să facem cunoscut acest lucru.**

2. **Există multe experienţe posibile, dar numai o acţiune rezultantă. Multe informaţii sunt pierdute sau trecute cu vederea pe parcurs. Este ca şi cum ai pune multe boabe de cafea în filtru, pentru ca la celălalt capăt să iasă doar o picătură de cafea!**
3. **Acţiunile noastre ne întăresc convingerile şi ne fac să restricţionăm ce observăm noi la capătul superior al filtrului, acolo unde introducem experienţele care vor fi procesate. Astfel încât acest capăt devine treptat un tunel. Ce observăm ne confirmă convingerile şi convingerile noastre influenţează ceea ce observăm. De exemplu, dacă decid că partenerul meu de discuţie care cască este nepoliticos, voi deveni mult mai atent şi mult mai sensibil la alte manifestări ale obrăzniciei lui. Dacă conchid că a căscat pentru că îl plictiseam, probabil că îmi voi da toată silinţa să îi captez atenţia. Dacă nutresc convingerea că nu sunt o persoană interesantă, acel căscat va fi încă o dovadă care îmi va întări această convingere. Şi toate astea numai pentru că interlocutorul meu a stat treaz până târziu cu o noapte în urmă!**

Există trei metode prin care pot fi evitate neînţelegerile, în special atunci când ne simţim jigniţi de interpretările pe care le dăm spuselor sau acţiunilor unei alte persoane:

i **Mergi pe urma raţionamentului tău şi întreabă-te dacă ai tras o concluzie rezonabilă pe baza a ceea ce ai văzut sau auzit. întoarce-te la filtru pentru a verifica dacă experienţa senzorială are legătură cu concluziile pe care le-ai tras. i în al doilea rând, clarifică-ţi atât ţie cât şi celuilalt procesul de gândire. Spune-i celuilalt ce ai observat şi concluziile pe care le-ai formulat. Ar putea fi o idee bună să-i spui şi senzaţiile pe care le ai în legătură cu asta. Descrie-i tot procesul aşa cum a avut loc de-a lungul filtrului, astfel ca**

interlocutorul să înţeleagă cum ai ajuns la aceste concluzii.

i în al treilea rând, cere-i interlocutorului să treacă şi el în revistă linia sa de gândire. Cere-i să descrie cum a ajuns la propriile lui concluzii. Această operaţie verifică filtrul lui de experienţă, lucru ce te va ajuta să înţelegi cum a tras acele concluzii. Vezi dacă poţi să înveţi ceva din punctul lui de vedere.

Trebuie să fii flexibil pentru a vedea sensuri diferite şi pentru a înţelege punctul de vedere al unei alte persoane. Aceasta presupune să fii în stare să găseşti elementele comune în două exemple distincte, procedeu care în limbajul NLP poartă numele de porţionare.

Porţionarea

„Portionarea" este un termen împrumutat din limbajul informaticii şi se referă la organizarea informaţiei în categorii. O categorie este alcătuită din „porţiuni" de informaţii care au toate ceva în comun. Tu decizi ce anume este acel ceva.

De exemplu, ce au în comun numerele 1, 7, 253, 11 şi 23? Există mai multe răspunsuri, printre care şi „Cui îi pasă?":

Apar toate în numărul meu de telefon. Dacă le aduni, obţii numărul meu de la casă. Toate sunt numere prime.

Există multe răspunsuri posibile şi numai ultimul nu este o asociere personală.

în NLP, principiile pe care le foloseşti pentru a porţiona informaţia vor defini felul în care grupezi informaţia şi ce categorii foloseşti. Conştientul nostru pare să fie capabil să facă faţă unui număr de unităţi de informaţie de la cinci

până la nouă la un moment dat. George Miller a fost primul care a înaintat această idee în lucrarea sa deja clasică „Numărul magic şapte, plus sau minus doi", publicată în 1956.

Ce este o informaţie? Poate fi simplă sau complexă, în funcţie de cum o porţionezi. Poate fi un cuvânt, o propoziţie sau un paragraf. Cinci până la nouă unităţi de informaţie pot fi un ansamblu foarte bogat şi detaliat, dacă folosim categorii şi relaţii bine conturate, bogate şi amănunţite. Cât de mult reţii depinde de felul în care îţi porţionezi informaţia.

Porţionarea defineşte şi relaţiile dintre informaţii. Un lucru nu este general, specific, mare sau mic în sine, ci numai în raport cu un grup care îl poate conţine sau cu un alt grup care este el însuşi conţinut de lucrul respectiv.

Este nevoie să porţionezi informaţiile pentru a obţine atât calitatea, cât şi cantitatea corespunzătoare. Felul în care sunt porţionate datele determină cât de repede te deplasezi de la incompetenţa conştientă la competenţa conştientă şi, în cele din urmă, la competenţa subconştientă/inconştientă. învăţarea nu presupune numai asimilarea de informaţii, ci şi crearea de distincţii şi de categorii care să le organizeze.

Capacitatea de a porţiona informaţii în categorii ample implică de fapt capacitatea de a observa şi de a aplica modele. Observarea acestor

tipare depinde de conexiunile pe care le faci între diferite informaţii şi de asemănările şi diferenţele remarcate. Poţi creşte numărul de informaţii din fiecare categorie transformând modelele în categorii

.Aşadar, abilitatea de a ţine minte şi de a gândi creativ constă în numărul de modele diferite şi semnificative pe care le poţi identifica între diverse informaţii. Datele nu au niciun sens până nu sunt organizate după anumite criterii şi raportate unele la altele. Nimic nu are vreun sens în izolare.

Cei mai mulţi oameni au un nivel preferat de porţionare. Unora le place să sintetizeze — să construiască categorii mai largi din detalii mai mici. Ei înţeleg mai întâi părţile componente şi apoi ansamblul. Altora le place mai mult să analizeze—preferă să pornească de la categoriile mai largi, ca apoi să îşi îndrepte atenţia spre elementele de mai mică însemnătate. Aceştia din urmă înţeleg la început întregul şi apoi părţile componente.

Porţionarea ascendentă

Acest tip de porţionare a informaţiei se deplasează de la specific la general. Porneşti de la elementele minore şi treci spre cele majore.

Acest tip de porţionare poate evolua de la parte la întreg (de exemplu, de la firul de păr la cap).

Poate merge de la un exemplu la clasa care conţine exemplul respectiv (de pildă, de la maşină la mijloc de transport).

***Pentru a trece de la parte la întreg, întreabă:* „Cărui întreg îi aparţine acest element component?"** ***Pentru a trece de la exemplu la clasă, întreabă:* „Din ce clasă face parte acest exemplu?"** ***Pentru a porţiona informaţia de aşa manieră încât să ajungi la un rezultat, trebuie să pui următoarea întrebare:* „Dacă aş obţine acest rezultat, la ce mi-ar folosi?"** ***Pentru a porţiona informaţiile astfel încât să ajungi la un anumit tip de comportament, pune întrebarea:* „Care este intenţia din spatele acestui tip de comportament?"**

Porţionarea care trece de la parte la întreg se numeşte sinteză; ne ajută să înţelegem întregul văzând felul în care acesta este alcătuit din părţi şi cum părţile sunt legate între ele. Prin porţionarea ascendentă, obţii o categorie sau o clasă care conţine mai multe elemente sau obiecte de acelaşi tip. De aceea, acest tip de porţionare este o metodă de a crea opţiuni mai cuprinzătoare şi un spaţiu mental mai vast.

Porţionarea descendentă

Deplasarea de la general la specific poartă numele de porţionare descendentă.

Cu acest tip de porţionare poţi trece de la întreg la parte (de exemplu, de la maşină la motorul ei).

De asemenea, poţi trece de la clasă la un anumit membru al acelei clase (de pildă, de la gândire la gândire vizuală.)

***Pentru* a *trece de la întreg la parte, pune întrebarea:* „Care lucru este o parte a acestui întreg?" *Pentru a trece de la clasă la exemplu, întreabă:* „Care ar fi un exemplu potrivit pentru această clasă?" *Pentru a porționa plecând de la un rezultat, întreabă:* „Ce mă împiedică să ajung la acest rezultat?" *Pentru a porționa având o anumită intenție ca punct de plecare, întreabă:* „Ce alt tip de comportament mi-ar satisface această intenție?"**

Transferul de la întreg la parte este de fapt o analiză. Analiza te ajută să înţelegi părţile prin conectarea lor la întreg. Porţionarea descendentă te ajută să devii mai precis.

Porţionarea laterală

Acest tip de porţionare are loc atunci când treci de la un membru al unei clase la un alt membru al aceleiaşi clase, sau de la o parte a unui întreg la o altă parte a aceluiaşi întreg, de exemplu de la autobuz la taxi (ambele sunt mijloace de transport) sau de la buzunar la guler (ambele sunt părţi ale unei cămăşi).

Porţionarea laterală se aseamănă întrucâtva cu asocierea liberă. Când faci asocieri libere, operezi conexiuni între două obiecte aparent fără legătură între ele, de exemplu, faci o legătură între Ford şi Bush (ambii preşedinţi ai Statelor Unite) sau între tufiş şi bicicletă (ambele lucruri se găsesc în grădina mea).

Trebuie să operezi o porţionare ascendentă înainte să treci la o porţionare laterală, pentru că la început trebuie să stabileşti care este nivelul superior înainte de a găsi un alt exemplu sau o altă parte a acelei categorii.

De exemplu, porţionarea laterală se poate face de la conceptul de vas la cel de cutie (ambele sunt recipiente), sau de la vas la tren (ambele sunt mijloace de transport), sau de la vas la gem (ambele sunt cuvinte de trei litere în limba română).

în acelaşi sens, se poate face o porţionare laterală de la buclă la cărare (ambii termeni se referă la păr) sau de la cărare la alee (ambele sunt tipuri de drumuri).

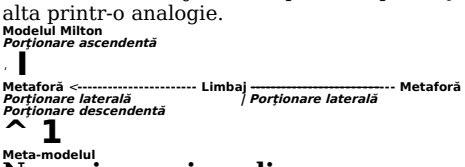
Acum este mai uşor să-ţi dai seama şi cum pot apărea neînţelegeri. Dacă doi oameni nu s-au pus de acord asupra porţio- nării ascendente, pot pleca în direcţii total diferite încă de la început. Lucrurile se pot înrăutăţi dacă cei doi cred că au ca punct de referinţă aceeaşi porţionare ascendentă.

Porţionare ascendentă, descendentă şi laterală

Multe neînţelegeri cotidiene au loc pentru că oamenii fac porţionări ascendente în direcţii diferite, având la bază reguli diferite, ei crezând că toţi urmează aceeaşi direcţie şi aceleaşi reguli. Când aceste reguli nu sunt explicite, ele vor crea confuzie.

Porţionarea limbajului

Modelul Milton este un exemplu de porţionare ascendentă a limbajului: trece de la specific la general. Meta-modelul optează pentru o porţionare descendentă a limbajului, deoarece trece de la general la specific.
Metafora este un exemplu de porţionare orizontală a limbajului: compară o experienţă cu alta printr-o analogie.



Negocierea şi medierea

Vedem lumea în mod diferit. Avem experienţe de viaţă diferite şi de aceea conferim sensuri diferite lucrurilor care se petrec. Ne urmărim scopurile noastre şi adesea ajungem într-o stare de conflict cu alţii care îşi urmăresc scopurile lor. Şi totuşi trebuie sa trăim toţi împreună. Aşa încât, atunci când doi oameni vor lucruri diferite, negociază, se implică într-o căutare comună a unei soluţii, sperând că aceasta din urmă îi va satisface pe amândoi, spre deosebire de un compromis, care i-ar lăsa nemulţumiţi pe amândoi, dar care, cu toate acestea, ar putea fi, la un moment dat, cel mai bun rezultat cu putinţă. Negocierea ajustează părţile neşlefuite sau mai ascuţite ale obiectivelor noastre, pe măsură ce noi trecem prin această lume şi întâlnim alţi oameni, fiecare cu obiectivele sale. Negocierea este esenţială pentru o comunicare eficientă.

Negocierea sau medierea este o căutare comună a unei soluţii. Negociezi atunci când îţi

aperi poziţia; mediezi atunci când înlesneşti căutarea unei soluţii între alte părţi. într-o negociere, intenţionezi să obţii de la alţii ceea ce vrei tu, oferindu-le şi lor ceea ce vor ei. într-o mediere, obiectivul tău este ca celelalte părţi să ajungă la o înţelegere şi să obţină ceea ce vor.

Dacă părţile implicate nu se pun de acord să ajungă la o înţelegere, atât negocierea cât şi medierea sunt inutile. Aceste procese se gestionează cel mai bine dacă sunt percepute ca un joc cu un rezultat final pozitiv, în sensul că nu este nevoie ca cineva să piardă pentru ca altcineva să câştige. Nu este necesar ca o parte să piardă, anulând astfel câştigul celeilalte părţi. Ambele părţi pot câştiga.

Iată câteva sugestii pentru negocieri.

înainte de negociere ***i Stabileşte-ţi obiectivul.***

Stabileşte-ţi clar până unde eşti dispus să mergi cu acest acord. Fixează-ţi AOLAN (alternativă optimă la un acord negociat), cu alte cuvinte ce vei face dacă nu cădeţi de acord. Nu toate lucrurile sunt negociabile. ***I Stabilește-ți probele în favoarea obiectivului impus.***

De ce dovezi anume ai nevoie pentru a şti că ţi-ai atins obiectivul? Este unul pe termen scurt sau lung? ***4 Pregătește-ți o stare creativă care să-ți fie de ajutor.***

Calitatea abilităţilor tale de negociator depinde de starea ta la momentul respectiv. Foloseşte-ţi aptitudinile de ancorare şi de control al stărilor psihice pentru a putea menţine o dispoziţie creativă dublată de o stare fizică adecvată.

în timpul negocierii ***i Menţine o dispoziţie pozitivă.***

Foloseşte ancorele şi păstrează o stare fizică benefică. Dacă negocierea pare să nu meargă cum

trebuie, vezi mai întâi dacă ceva nu e în regulă cu starea ta. *I Stabilește și menține o raportare justă.*

încearcă să te armonizezi cu celălalt printr-un ton similar al vocii și printr-un limbaj corporal asemănător, dacă acest lucru este adecvat contextului respectiv. Adoptă convingerile, valorile și identitatea celuilalt. Totuși, va trebui să faci distincție între a înțelege aceste convingeri și valori și a fi de acord cu ele. Raportarea nu presupune să fii de acord cu celălalt în orice privință, ci doar să recunoști și să respecți poziția partenerului de negociere. *<1 Folosește diverse poziții perceptuale.*

Prima poziție perceptuală trebuie să-ți fie foarte clară. Recurge la a doua poziție pentru o mai bună înțelegere și la a treia poziție perceptuală pentru a analiza relațiile din cursul negocierii și felul în care negocierea evoluează. *4< Pune întrebări și caută să înțelegi.*

înțelegerea poziției celuilalt îți va oferi șanse mai mari să găsești o soluție.

i Treci la o zonă de comun acord, zonă care să fie plasată la un nivel cât mai înalt cu putință.

Aceasta este aptitudinea esențială în cadrul procesului de negociere. Treci de la detaliile asupra cărora nu ești de acord cu partenerul de negociere la aspecte unde aveți opinii comune. Dacă nu veți putea găsi o zonă de comun acord, negocierea este condamnată la eșec. *i Treci de la zona de comun acord la aspecte de detaliu.*

De îndată ce ați identificat zona de comun acord, este bine ca amândoi să continuați cu aspecte de detaliu, în lumina acordului la care ați ajuns.

1 Caută să obții acorduri consimțite.

Acordurile care nu sunt consimțite deschis de partenerul de negociere nu produc decât probleme. Tehnicile manipulative de vânzare și strategiile de negociere care au obiective ascunse nu vor funcționa

pe termen lung. Nu vor duce decât la un acord mai mult sau mai puțin forțat, care conține în sine germenii propriului eșec. Este mult mai bine să aveți o înțelegere comună a lucrurilor decât să vă mulțumiți cu un acord de suprafață.

După negocier

©Porționare descendentă
Porționare ascendentă

4 Stabilește o procedură de confirmare care să fie independentă de părțile implicate în negociere.

Cum vei ști că acordul la care se ajunge este eficient? Poate vei avea nevoie de o a treia parte, independentă, care poate să reprezinte o a treia poziție sau poate fi un „agent independent" care să verifice că acordul funcționează. ***i Anticipează eficiența acordului.***

Repetă mental toate aspectele acordului la care ați ajuns. Imaginează-ți cum va funcționa. Gândește-te la toate lucrurile care ar putea să dea greș și la cum le-ai rezolva în condițiile unui acord.

Abilități în cadrul negocierii

4< Stabilește-ți un cadru clar al obiectivelor pe care vrei să le atingi. Vizează mai degrabă un acord decât să încerci să eviți problemele.

4« Dacă se poate, decide cum vor fi dispuse toate lucrurile în locul în care vor avea loc negocierile și stabilește unde vor sta părțile implicate. Ar trebui să stea pieziș, nu direct unul în fața celuilalt. Felul în care oamenii stau reprezintă o metaforă spațială a felului în care relaționează.

i Să ai în vedere să configurezi negocierea ca pe o problemă comună. Ancoreaz-o de față cu ambele părți implicate. Cel mai bine ar fi să scrii felul în care configurați negocierea sau să proiectezi acest lucru pe un ecran, astfel încât ambele părți să vadă în față configurarea. Această strategie le va da impresia că se confruntă direct cu o problemă comună. i Trebuie să-ți fie clare toate elementele relevante. Orice completare ulterioară

trebuie filtrată printr-o continuă referire la obiectivul asupra căruia s-a căzut de acord, în încercarea de a evita pistele false şi pentru a menţine negocierile pe traiectoria corectă. Această filtrare poate fi ancorată printr-un gest. i Recurge la analize retrospective pentru a rezuma evoluţia negocierilor, pentru menţinerea raportării la celălalt şi pentru a verifica acordul.

i Foloseşte condiţionalul pentru a explora noi posibilităţi: *„Dacă* cutare sau cutare lucru s-ar petrece, *atunci*ce-am face...” i Nu face o contra-propunere imediat după ce partenerul de negociere tocmai ţi-a făcut el însuşi o propunere. Acela este momentul în care partenerul este cel mai puţin interesat de oferta ta. Discută mai întâi pe marginea propunerii lui. ■I Foloseşte mai degrabă întrebări decât afirmaţii. Este recomandabil ca partenerul tău să descopere singur punctele slabe ale poziţiei lui prin întrebări şi nu este inspirat să încerci să-l convingi direct de carenţele poziţiei lui. i Semnalează explicit întrebările şi comentariile tale („Pot să te întreb ceva în legătură cu asta?” sau „Aş vrea să aduc în discuţie un lucru...”) pentru a atrage atenţia asupra unui anumit detaliu, i Oferă un argument puternic în favoarea poziţiei tale în locul mai multor argumente slabe. Un punct de vedere este pe atât de puternic pe cât de puternice sau de slabe sunt legăturile dintre el şi argumentele sale.

i Joacă rolul avocatului diavolului pentru a verifica dacă acordul este într-adevăr consimţit („Nu sunt foarte sigur că am căzut de acord asupra acestui lucru...”).

Analiza retrospectivă

Una din cauzele pentru care negocierile pot sfârşi prost constă în faptul că una dintre părţi poate interpreta greşit cuvintele interlocutorului.

Un partener de negociere conferă cuvintelor celuilalt un sens extras din propriul lui model de viaţă şi din propria sa viziune asupra lumii, în loc să-şi întrebe efectiv partenerul de negociere ce a vrut să spună de fapt, pe baza modelului său cognitiv.

Această interpretare greşită se poate produce când parafrazezi. Cu acest prilej foloseşti cuvintele tale ca pe un substitut pentru cuvintele celuilalt. Cuvintele tale pot fi o reformulare tocmai bună pentru tine, dar poate că nu înseamnă acelaşi lucru şi pentru celălalt.

Poţi evita multe tipuri de interpretări eronate prin analize retrospective. Acest fel de analiză este capacitatea de a refor- mula principalele aspecte ale negocierii utilizând cuvintele celuilalt şi armonizându-te cu tonul vocii lui şi cu limbajul lui corporal. Această metodă se asociază cu ritmurile partenerului de negociere şi reprezintă o competenţă deosebit de utilă pentru:

formularea de sinteze stabilirea relaţiilor
oferirea de dovezi concrete că eşti atent şi asculţi ce zice partenerul de negociere
reliefarea eforturilor depuse în vederea ajungerii la un acord

Cele mai importante cuvinte şi sintagme prin care se pot face analize retrospective sunt cele care scot în evidenţă valorile celuilalt Aceste cuvinte vor fi de obicei marcate şi de un ton corespunzător al vocii şi de gesturi corespunzătoare. (Nu fi convins că ştii ce sens au aceste cuvinte şi sintagme-cheie pentru celălalt.)

Analiza retrospectivă nu este de obicei adecvată pentru discuţii cu un conţinut de ordin

tehnic. Aceste tipuri de discuţii includ vocabular tehnic şi termeni specifici care sunt clar înţeleşi de ambele părţi, astfel încât analiza retrospectivă devine inutilă într-un astfel de caz.

Teoria jocurilor

Negocierea este o interacţiune structurată între mai multe persoane, o interacţiune cu reguli care reglementează ceea ce este permis. Negocierea fără reguli ar degenera repede în luptă. Negocierea are şi un obiectiv — ceva care trebuie atins. Poţi vizualiza negocierea ca pe un proces care are câştigători şi per- danţi — învingătorii câştigă ceea ce şi-au propus, iar învinşii nu. Dar lucrurile nu sunt totdeauna atât de categorice. De exemplu, poţi câştiga o negociere şi poţi obţine ce vrei, dar poţi să pierzi disputa sau susţinerea publică pentru că nu ai jucat conform regulilor. în timpul alegerilor prezidenţiale din Statele Unite, atât Al Gore cât şi George W. Bush doreau să câştige alegerile, dar niciunul dintre ei nu vroia să fie perceput ca un per- dant pus pe procese, sau să ajungă un preşedinte fără mandat, sau să pună în pericol respectarea constituţiei Statelor Unite în acea competiţie atât de strânsă.

în multe privinţe, negocierea poate fi privită ca un joc. Teoria jocurilor este o ramură a psihologiei care s-a dezvoltat pentru a explora domeniul negocierii, în special regulile în legă- tură cu negocierile politice internaţionale.

Jocurile pot fi foarte serioase. Sunt patru tipuri principale de jocuri. De fiecare dată când porneşti o negociere — şi acest lucru se petrece ori de câte ori tratezi cu altcineva pentru a-ţi

atinge un scop —, aceste distincţii trebuie avute în vedere.

i Jocurile fără sfârşit **nu prevăd modalităţi care să permită schimbarea regulilor jocului. Jucătorii nu au o perspectivă exterioară asupra jocului şi a acţiunilor lor. Când se confruntă cu o situaţie unde regulile existente se dovedesc improprii, jucătorii vor continua cu aceleaşi reacţii. Aceasta se aseamănă cu învăţarea într-un singur ciclu** ***(vezi Capitolul trei).*** **Una dintre regulile unui joc fără sfârşit este că de fapt nu avem de-a face cu un joc — este ceva serios. O altă regulă prevede că nu poţi schimba regulile. Jocurile fără sfârşit pot deveni legături duble, unde există opţiuni, dar unde toate opţiunile duc la un rezultat indezirabil — şi totuşi** ***trebuie*** **să joci.**

Jucătorii acestor jocuri activează ***în cadrul*** **unor limite bine definite.**

4 ***Meta-jocurile*** **au meta-reguli adecvate, reguli care includ modificarea regulilor jocului, dacă este cazul. Asta înseamnă că, atunci când o organizaţie sau o persoană are de a face cu o situaţie în care regulile (şi deci şi acţiunile) sunt necorespunzătoare, ambele entităţi vor putea să le schimbe sau să formuleze altele noi. Aceasta înlesneşte evoluţia jocului şi rezolvarea situaţiei problematice.**

Meta-jocurile pot implica o a treia poziţie perceptuală — o poziţie extremă, dincolo de orice stare de conflict. Un arbitru sau un mediator ar putea să adopte această poziţie.

Jucătorii meta-jocurilor operează ***cu*** **limitele. Este o situaţie similară cu învăţarea generativă** ***(vezi Capitolul trei).***

4< ***Jocurile cu sumă nulă*** **au neapărat un câştigător şi un învins. învingătorul câştigă în detrimentul perdantului. De aceea, resursele jocului sunt**

percepute ca fiind limitate, chiar dacă lucrurile nu stau neapărat astfel. Exemple de astfel de jocuri sunt şahul, alegerile, jocul de poker sau cursele de cai. Orice fel de comunicare poate fi percepută ca un joc de acest tip. în jocurile cu sumă nulă încerci mereu să-ţi ascunzi strategiile. Orice dăunează celuilalt jucător este în avantajul tău. Astfel de jocuri tind să devină în cele din urmă jocuri de tipul câştig-pierdere, pierdere-câştig sau pierdere-pier- dere.

i Jocurile cu sumă nulă **nu au un câştigător şi un perdant. foţi jucătorii pot să se descurce bine sau rău. Aceste jocuri se bazează pe cooperare, ca şi pe competiţie. Este posibil să câştigi fără ca celălalt să piardă neapărat. Exemple de astfel de jocuri sunt ecologiile, tipurile de economii, pieţele şi sistemele ideologice. Aceleaşi jocuri pot deveni în cele din urmă jocuri de tip câştig-câştig.**

Când activezi în jocuri de negociere, fereşte-te de reguli care insistă pe următoarele lucruri:

Numai anumiţi jucători pot participa.
Trebuie să existe învingători şi învinşi.
Timpul se scurge şi va expira.
Regulile nu pot fi schimbate.
Puterea poziţională este mai importantă decât jocul.

Deşi asemenea reguli pot fi impuse din exterior, de obicei ele au ca origine convingerile şi atitudinile participanţilor faţă de negociere. Ele indică faptul că, dacă sunt urmate, eşti blocat într-un joc cu sumă nulă sau un joc fără sfârşit (sau ambele). Poţi aborda orice joc cu ajutorul a patru strategii:

Pierdere-pierdere

Crezi că nu poţi obţine niciodată ceea ce vrei şi de aceea strategia ta este să-l blochezi pe celălalt jucător şi să-l împiedici de la a obţine ce vrea el. Prezumţia din

spatele abordării pier- dere-pierdere este că joci un joc cu sumă nulă fără sfârşit. Această abordare pierdere-pierdere este o strategie descurajantă şi este posibil să rămâi fără participanţi care să vrea să joace cu tine. *4< Pierdere-câstig*

Presupui că trebuie să pierzi pentru ca celălalt să câştige. Acest joc este practicat uneori de agenţii comerciali care le oferă clienţilor reduceri şi alte privilegii numai pentru a încheia vânzarea. în termeni mai generali, înseamnă să te vinzi ieftin şi să-l evaluezi pe celălalt cu mult deasupra ta. în cel mai bun caz, abordarea pier- dere-câştig este un joc altruist, dar nu foarte satisfăcător sau ecologic pe termen lung. „lotuşi, nu vei duce niciodată lipsă de jucători care să vrea să joace cu tine. Abordarea de faţă implică un joc cu sumă nulă fără sfârşit. *I Câştig-câstig*

Eşti de părere că nimeni nu trebuie să piardă şi că toată lumea poate să obţină ce vrea. Probabil va fi nevoie să reconfigurezi cu exactitate ceea ce vrei, dar aceasta este o strategie care funcţionează

bine în vânzări. Abordarea câştig-câştig implică un joc cu sumă nenulă, care poate fi deopotrivă un meta-joc. *I Câştig-câştig sau nu se face jocul*

Această formă de joc duce abordarea câştig-câştig la extrem. Asta înseamnă că, dacă nu pot câştiga ambele părţi implicate, mai bine nu se porneşte jocul. Aceasta este o bună strategie de vânzare, dar s-ar putea să nu fie totdeauna adecvată pentru orice negociere. Abordarea prezentă fixează AOLAN ca fiind absenţa acordului. De asemenea, implică faptul că practici un joc cu sumă nenulă care ar putea la fel de bine să fie un meta-joc.

Alinierea poziţiilor perceptuale

Capacitatea de a vedea o problemă din diverse poziţii perceptuale este esenţială în negocieri. Cu cât poziţiile sunt mai clare, cu atât vei obţine informaţii mai bune de pe urma lor.

Următorul exerciţiu este menit să asigure partenerilor poziţii echilibrate şi care nu sunt la originea vreunei probleme.

i Identifică situaţia problemtică sau cazul de negociere.

Vizualizează amintirile în legătură cu acea situaţie într-o manieră asociată. Adoptă prima poziţie — propriul tău punct de vedere. Fă un inventar al stării prezente în toate sistemele de reprezentare:

Ce vezi?

De unde priveşti?

Ce auzi?

Ce voci auzi şi de unde vin ele?

Ce senzaţii ai?

Care sunt lucrurile de care eşti cel mai conştient? *4 Aliniază a treia poziţie.*

Imaginează-te în a treia poziţie perceptuală faţă de situaţia problematică respectivă. Observă-te pe tine şi pe ceilalţi din afară.

Când adopţi această poziţie, asigură-te că eşti echidistant faţă de tine şi faţă de ceilalţi, astfel încât să poţi să-i observi pe toţi cum trebuie. A treia poziţie nu ia partea nimănui.

în această poziţie, asigură-te că: observi totul din faţă, de la nivelul ochilor îţi auzi vocea ca şi vocea celuilalt venind exact din locul

unde îl observi pe celălalt îţi simţi vocea venind din zona gâtului şi nu simţi ca şi

cum ar vorbi altcineva în locul tău elimini orice senzaţii care nu ţin de senzaţiile specifice unei astfel de poziţii

perceptuale detaşate şi le transferi la locul cuvenit (probabil în prima poziţie perceptuală)

te simţi bine echilibrat pe picioare

Cum îţi schimbă toate acestea întreaga experienţă? Reţine această poziţie perceptuală echilibrată. Anco- reaz-o astfel încât să te poţi întoarce la ea uşor. 4- ***Aliniază prima poziţie.***

Acum imaginează-ţi că eşti în prima poziţie perceptuală în legătură cu aceeaşi situaţie problematică. Verifică-ţi toate sistemele reprezentaţionale. Priveşte lucrurile prin propriii tăi ochi. Ascultă cu urechile tale. Simte-ţi vocea venind din zona gâtului. Transferă orice senzaţii care ţin de a doua poziţie acolo unde le este locul. Ce se schimbă când faci asta? ***4 Revino în a treia poziţie şi observă alte modificări care au loc.***

Termină tot procesul în prima poziţie. I Anticipează şi generalizează şi pentru alte situaţii problematice.

Cum ar fi putut o primă sau o a treia poziţie, în cazul în care ambele ar fi fost neechilibrate, contribui la generarea altor dificultăţi? Ce va fi diferit acum?

Asigură-te că de flecare dată când analizezi o situaţie din a treia poziţie perceptuală foloseşti ancora pe care ţi-ai fixat-o pentru o poziţie echilibrată şi cât mai creativă.

Mulţi oameni au descoperit că, înainte să practice acest exerciţiu, a treia poziţie, aşa cum o adoptau ei, nu era atât de utilă pe cât ar fi putut

fi. în general, celălalt părea „mai mare şi mai tare” şi cu mult mai aproape de punctul lor de observaţie. De asemenea, partenerii îşi dădeau seama că nu erau echilibraţi cu această a treia poziţie, care înclina într-o parte sau alta.

Integrarea părţilor

Rezolvarea conflictelor presupune găsirea unor zone de acord dincolo de dezacordul făţiş. Acelaşi principiu se aplică atunci când conflictul se înregistrează între două persoane sau între două direcţii opuse ale propriei tale viziuni. Negociem cu alţi oameni pentru a obţine ce vrem, dar negociem şi cu noi înşine. Experimentăm momente când părţi din noi înşine înclină spre lucruri diferite şi adesea incompatibile. Ne tocmim cu noi înşine sau încercăm să ne convingem de ceva, adesea linguşindu-ne, iar toate acestea se petrec în interiorul minţii noastre. „Să iau şi acea prăjitură rămasă în plus? Dar ce mă fac cu dorinţa mea de a mânca mai sănătos şi cu hotărârea mea de a renunţa la dulciuri? Ar trebui să merg la sala de gimnastică, dar nu prea am chef. Mai bine aş rămâne acasă şi m-aş uita la televizor, dar am fost invitat să beau un pahar cu prietenii şi aş vrea să merg... Vreau să-mi cumpăr pantalonii aceia la modă, dar atunci nu o să-mi mai permit să-mi cumpăr şi cămaşa pe care o vreau...”. Şi tot aşa.

Suntem o singură persoană, nu avem părţi diferite în realitate, dar ne investim energia în diferite expresii ale personalităţii noastre şi în obiective diferite, iar atunci când aceste expresii şi obiective sunt incompatibile, simţim că ne-am

împărţit în mai multe părţi. „Partea” este o metaforă a felului în care ne simţim.

Părţile se pot exprima în acelaşi timp, caz în care percepem
0 incompatibilitate în interiorul nostru. Putem să fim copleşiţi de un conflict serios între diferitele noastre părţi şi probabil că niciuna nu este suficient de puternică să o domine pe cealaltă. Uneori o direcţie triumfă, dar nu ne simţim în largul nostru — partea înfrântă a pierdut bătălia, dar continuă războiul. Acea parte încă ne aparţine şi are nevoi care trebuie respectate.

Părţile pot alterna — câteodată una din ele domină, apoi vine rândul celeilalte. Atunci incompatibilitatea din interiorul nostru nu mai este simultană, ci consecutivă, caz în care putem acţiona diferit de la o zi la alta.

Părţile se exprimă prin conduită. De pildă, o parte din noi vrea să lucreze, pe când cealaltă vrea să stea întinsă cu o băutură alături şi să se relaxeze. Poţi sfârşi prin a lucra, fără însă să fii prea atent la ce faci (incompatibilitate simultană) sau prin a te relaxa simţindu-te vinovat de asta, ca mai apoi să lucrezi şi să te simţi frustrat (incompatibilitate consecutivă). Distragerea atenţiei, sentimentul de vină sau frustrarea provin de la partea neglijată care se implică într-un fel de război de gherilă. Dacă ai părţi contradictorii care se află în conflict, nu vei fi fericit orice ai face.

Alte exemple obişnuite sunt acelea când o parte vrea să fie pe plac oamenilor, pe când cealaltă parte detestă toate cererile lor.

Metoda de a vindeca această experienţă subiectivă a unei senzaţii de sfâşiere personală

este aceeaşi cu cea pe care o foloseşti pentru a media oameni sau grupuri.

4> Observă ritmul fiecărei părţi. Ce vrea fiecare dintre ele? 4> Apreciază intenţia pozitivă a fiecăreia — toate încearcă să obţină ceva important.

<1 Treci printr-o porţionare ascendentă până la un nivel la care există un acord între părţi.

1 Revino la nivelul iniţial printr-o porţionare descendentă şi rezolvă problema printr-o raportare directă la acordul comun.

Apelează la următorul cadru de negociere pentru a explora
cererile a două sau mai multe părţi aflate în conflict.

Negocierea internă: abordarea părţilor aflate în conflict

4* începe prin a adopta a treia poziţie perceptuală faţă de experienţa ta. Transformă-te într-un mediator abil

Identifică părţile şi dă-le fiecăreia un nume. Separă-le în spaţiu. Imaginează-ţi că una se află la dreapta şi alta la stânga.

I Construieşte o reprezentare vizuală a fiecăreia, apoi una auditivă şi una kinestezică.

Cum ar arăta părţile?

Cum ar suna?

Ce cuvinte sau fraze ar rosti?

Ce senzaţii ar produce, ce fel de emoţii se pot asocia cu fiecare? (Observă cum te simţi în legătură cu fiecare şi dacă acest lucru îţi ameninţă imparţialitatea ca mediator). *Găseşte intenţia pozitivă a fiecărei părţi printr-o porţionare ascendentă.*

Fă acest lucru cu fiecare parte, separat de cealaltă, începe prin a întreba „Ce vrea partea asta?"

Apoi întreabă „Să presupunem că ai avea asta, la ce ţi-ar folosi?"

Continuă cu porţionarea ascendentă până ajungi la un nivel îndeajuns de înalt de intenţie pozitivă.
Găseşte intenţia pozitivă a celeilalte părţi în acelaşi fel.

Tratează fiecare parte aşa cum ai trata o persoană — cu amabilitate şi respect.
I Evaluează cele două intenţii pozitive.

în ce punct se întâlnesc? Asupra căror lucruri se pot pune de acord? Ambele părţi sunt valoroase şi ambele sunt necesare. Ambele merită să obţină ce vor. Niciuna din ele nu trebuie să cedeze ceva pentru a se pune de acord cu cealaltă la un nivel înalt de intenţie pozitivă. *Fiecare parte are nevoie de cealaltă pentru a obţine ceea ce vrea. Conflictul dintre ele indică faptul că niciuna nu obţine ce vrea pe moment. i Aplanează disputa integrând părţile sau negociind un acord de lucru.*

Este posibil ca în această fază cele două părţi să stea separate una de cealaltă. Dacă aşa stau lucrurile, aran- jează-ţi timpul şi organizează-ţi eforturile şi resursele astfel încât cele două părţi să funcţioneze împreună, să obţină ce vor şi să nu se frustreze reciproc.

Poate vei vrea să integrezi părţile. Uneşte cele două părţi în interiorul tău în

felul cel mai potrivit cu putinţă: poate ca două sunete care se contopesc poate ca două imagini care se suprapun poate ca două raze de lumină

O bună metodă de integrare este să-ţi închipui o parte în mâna dreaptă, cealaltă în mâna stângă, iar apoi să-ţi împreunezi mâinile ca o metaforă a integrării. *i Acordă câtva timp integrării*

Ce diferenţă a apărut? Cum te simţi acum? *4 Anticipează.*

Prin ce va fi diferită o situaţie viitoare care va apărea ca urmare a unui conflict?

Congruenţă şi incongruenţă

Uneori, aceste „părţi" ale noastre se pun de acord şi vom fi siguri de ceea ce avem de făcut. Atunci vom fi compatibili. în alte dăţi, oscilăm între cerinţe contradictorii şi nu ştim ce să facem. Atunci va fi un caz de incongruenţă.

Dicţionarul defineşte „congruenţa" drept calitatea sau starea de a fi corespunzător, în acord sau compatibil cu ceva. în NLP, congruenţa (compatibilitatea) este starea în care cuvintele, limbajul corporal şi acţiunile se completează reciproc, se armonizează şi indică aceeaşi direcţie.

Congruenţa apare atunci când imaginea pe care ţi-o creezi nu are culori contrastante, ci toate culorile se completează una pe alta. Este ca o orchestră care cântă în perfectă armonie, ca o masă bună, unde mâncarea şi băutura merg de minune împreună cu o cantitate optimă de condimente. Compatibilitatea nu implică ideea că toate lucrurile sunt la fel — culorile sunt diferite,

dar se potrivesc împreună. Notele diferă, dar se armonizează. Felurile de mâncare sunt diferite, dar încântă apetitul.

Congruenţa este o stare puternică — te simţi atras de situaţia respectivă, poţi spune „da" atât fizic cât şi mental, fără nicio reţinere. Congruenţa te face să te simţi bine. Nu reprezintă o garanţie a succesului — poţi să te înşeli dacă nu ai toate informaţiile necesare —, dar te va ajuta să avansezi în direcţia obiectivului propus.

Incongruenţa (incompatibilitatea) marchează faptul că nu te simţi complet. Ceva nu se potriveşte, ai o reţinere, nu te dedici situaţiei respective cu inima deschisă. Cu toţii cunoaştem această stare şi cu toţii avem un semnal de incongruenţă, care ne înştiinţează că nu suntem pregătiţi să ne dedicăm complet.

Congruenţă	Incongruenţă	Congruenţă
„Da!" '	*„Da, dar..." „Nu, dar..."*	*„Nu!"*

Incongruenţa rezidă în cuvântul „dar" din expresia „Da, dar...".

Congruenţa şi incongruenţa nu sunt stări separate, cât mai degrabă cele două extreme ale unui continuum. Rareori suntem pe de-a-ntregul congruenţi, dar când chiar suntem, avem o stare puternică ce ne oferă mari şanse de succes.

Incompatibilitatea nu este un lucru rău. Este la fel de valoroasă ca şi compatibilitatea. îţi semnalează că ceva nu este încă în regulă. Este bine să ştii când eşti incongruent. Această stare îţi indică faptul că încă ai nevoie de un anumit lucru. Resursele de care ai nevoie s-ar putea găsi la orice nivel neurologic.

I Poate ai nevoie de mai multe informaţii. (Mediu) i Poate deţii informaţiile, dar nu ştii cum să acţionezi. (Conduită) i Poate ştii ce trebuie să faci, dar te îndoieşti de aptitudinile tale. (Capacitate)

Poate deţii şi aptitudinea respectivă, dar nu crezi în proiect sau poate proiectul nu este o prioritate pentru tine. (Convingeri şi valori) i Poate ai încredere în proiect, dar nu este convergent cu imaginea ta despre tine. (Identitate)

Incongruenţa se poate manifesta exterior prin discrepanţa dintre cuvinte şi limbajul corpului (de exemplu, spui „da” cu un ton al vocii care trădează îndoiala). Se poate manifesta şi intern prin sistemele de reprezentare (de exemplu, *„Văd* că este o idee bună, dar ceva îmi *spune* că nu va merge...”)

Dacă eşti incongruent, este mai bine să ştii lucrul ăsta. Incongruenţa trecută cu vederea te va face să-ţi sabotezi propriile şanse de succes, cum ar fi de pildă faptul că dormi şi ratezi un interviu important pentru un post pe care credeai că-l vrei, ştiind totuşi că asta ar însemna să nu mai beneficiezi de siguranţa slujbei pe care o ai acum.

Incongruenţa poate fi consecutivă sau simultană. Incongruenţa consecutivă se produce atunci când faci un lucru şi apoi îl regreţi sau spui că nu o să mai faci ceva şi apoi repeţi acel lucru. Este ca şi cum o parte din tine a preluat comanda la un moment dat şi realizează o acţiune, iar apoi o altă parte din tine preia şi ea controlul şi regretă acţiunea îndeplinită. Părţile diferite susţin valori diferite. De exemplu, mănânci multă ciocolată, după care te simţi prost

că ai făcut asta şi juri că nu o să mai repeţi un lucru atât de prostesc... până data următoare. Exemplul extrem de incongruenţă consecutivă este sindromul personalităţii multiple.

Tratează-ţi propria incongruenţă consecutivă negociind cu părţile din interiorul tău care se află în conflict, aşa cum am arătat în secţiunea precedentă.

Poţi aborda incompatibilitatea consecutivă a unei alte persoane încercând să o scoţi în evidenţă (dacă se cade) şi lăsându-l pe celălalt să reacţioneze la incongruenţa vădită. Poate va fi nevoie să confrunţi împreună cu el felul în care ai înţeles incompatibilitatea lui. De exemplu: „Săptămâna trecută ai spus că vrei să faci acest proiect cu mine şi că este o prioritate zero, *dar,* de fiecare dată când te-am abordat săptămâna asta, ai spus că eşti prea ocupat. Sunt nedumerit. Mi se pare că primesc două mesaje diferite aici. Mă poţi ajuta să înţeleg asta? Ce vrei de fapt de la mine?”

Incongruenţa simultană se produce când exprimi două idei contradictorii în acelaşi timp, de pildă atunci când spui: „Asta e foarte bine” cu jumătate de voce sau când eşti de acord cu ceva, deşi o mişcare dezaprobatoare din cap trădează altceva. Când eşti martor la un caz de incongruenţă simultană, lucrul acesta te poate nedumeri. Este în special cazul copiilor care ar putea fi împinşi de incongruenţa simultană a altcuiva înspre un fenomen de legătură dublă, unde opţiunile sunt incompatibile una cu cea-laltă,. dar ei nu au voie să conteste aceste opţiuni.

Tratează-ţi propria incogruenţă simultană devenind mai întâi conştient de ea şi apoi clarificându-ţi ce vrei să faci de fapt şi cum te simţi în legătură cu asta.

Abordarea aceluiaşi tip de incongruenţă în cazul altei persoane se poate face prin adoptarea unei meta-poziţii. De pildă: , Am auzit că ai spus că îţi place planul meu, dar în acelaşi timp am văzut că dădeai din cap neîncrezător. Sunt dezorientat. Ce crezi de fapt despre planul meu? Are nevoie de schimbare?”

Este uşor să-ţi dai seama când eşti complet congruent sau incongruent. Următorul exerciţiu îţi va prezenta o metodă prin care să afli gradul tău de congruenţă atunci când acesta nu este foarte evident.

Identificarea semnalului de congruenţă

4 Identifică un moment când ai fost congruent, când ai vizat cu adevărat un obiectiv faţă de care erai serios angajat. Nu este nevoie să fie un eveniment semnificativ, ar putea fi un exemplu minor din viaţa de fiecare zi, cum ar fi un moment când ai vrut să vezi un film. Vei găsi adesea exemple puternice de congruenţă amintindu-ţi de copilărie, perioadă în care doreai cu adevărat un anumit lucru chiar dacă nu-l obţineai. Ai tânjit vreodată cu adevărat după un anumit cadou de Crăciun?

I Pe măsură ce simţi starea de congruenţă, fă-ţi un inventar intern. Treci în revistă imaginile, sunetele interioare, senzaţiile

şi submodalităţile lor importante. Fii deosebit de atent la tonul oricărei voci interioare, ca şi la localizarea sau la presiunea senzaţiilor kinestezice.

i Mai alege două exemple de congruenţă din trecutul tău şi repetă inventarul. Aceste experienţe pot fi complet diferite. Tot ce trebuie să aibă în comun este starea ta de congruenţă.

4< Treci din nou în revistă inventarul celor trei experienţe. Ce au toate în comun?

Localizarea senzaţiei?

Tonul vocii interioare?

Calitatea imaginii mentale?

I Când descoperi care este însuşirea pe care cele trei experienţe o au în comun, încearcă să reproduci cu exactitate semnalul respectiv *fără să accesezi nicio stare de congruenţă şi fără să rememorezi scenele din trecut.* încearcă să generezi acest semnal. Dacă reuşeşti, atunci nu este un semnal inconştient şi deci nu este de niciun folos — poate fi elaborat de conştient. în acest caz, trebuie să alegi un alt semnal din experienţele tale congruente. Când ai un semnal vizual, auditiv şi kinestezic pe care nu-l poţi genera conştient, atunci acela este *semnalul tău de congruenţă.*

Semnalul de incongruenţă

Găseşte-ţi semnalul de incongruenţă prin aceeaşi metodă. Alege trei momente când te-ai simţit incongruent în legătură cu evoluţia unei acţiuni. Despre ce semnal poţi

spune cu certitudine că este prezent şi că nu-l poţi reproduce conştient? Acela este semnalul tău de incongruenţă. Acest semnal este ca un prieten de nădejde, care te va feri de multe probleme şi ţi-ar putea economisi mulţi bani!

Ambele semnale pot fi digitale sau analoage. Pot fi semnale bine definite, de tipul „totul sau nimic" (digitale), sau poate ai de a face cu un semnal care îţi conferă grade de congruenţă, în funcţie de cât de puternic este semnalul (analog).

PLAN DE ACŢIUNE

1. Sensul pe care îl conferim unui eveniment depinde de felul în care ne raportăm la el. Luăm multe lucruri în nume personal, deşi sunt lucruri care nu au nicio legătură cu noi. Ne enervăm şi când obiecte neînsufleţite nu cooperează cu noi. înjurăm calculatorul când se strică; o maşină care nu porneşte ne scoate din minţi. Cu cât ne bazăm mai mult pe tehnologia noastră şi cu cât aceasta este mai accesibilă pentru utilizator, cu atât mai enervantă este când dă greş. Tehnologia ne serveşte cu adevărat doar când funcţionează. Când nu funcţionează, devine ostilă nouă.

Data viitoare când te confrunţi cu un astfel de obiect care nu mai cooperează, *opreşte-te.*

Respiră adânc.

Conştientizează faptul că obiectul respectiv nu vrea să-ţi facă vreun rău.

Nu are nicio intenţie proprie, pozitivă sau negativă. Ce măsuri reale trebuie să iei pentru a rezolva situaţia?

2. Felul în care ne percepem este adesea fragmentat şi diferitele părţi care ne compun personalitatea vor lucruri diferite. Nu avem cu adevărat mai multe părţi în interiorul nostru, dar ne investim energia în percepţii diferite asupra lumii.

Acesta este un proces natural pe care-l poţi utiliza ca pe o resursă.

Crează-ţi un „consiliu consultativ" intern care să te ajute în orice moment din viaţă.

Alege un consultant pentru următoarele domenii din viaţa ta:
împlinire personală sănătate
carieră sau profesie divertisment şi recreere
viaţă spirituală bani relaţii

Poţi să alegi pe oricine vrei — o persoană reală, pe care o ştii sau nu, un personaj mitologic sau dintr-o carte, un autor sau protagonistul unui film sau al unei cărţi. Ori de câte ori ai nevoie de ajutor, mergi la acea „parte" şi cere-i sprijin. Cum ar răspunde?

Nu este nevoie să ţii cont de sfat, dar poate fi folositor. Făcând acest lucru, creezi simboluri puternice în care îţi investeşti energia şi care devin resurse în loc să fie frustrări. Când experimentezi o stare de conflict între două lucruri, gândeşte-te căror domenii din viaţă le aparţin şi, în loc să fii

martor la conflictul dintre cele două părţi, înlocuieşte-le cu cei doi consultanţi care reprezintă acele părţi din viaţa ta. Cei doi vor avea o negociere cu mult mai civilizată.

3. Părţile se exprimă prin ceea ce spui. Poţi face o afirmaţie pentru ca mai apoi o altă parte din tine să contrazică ce ai spus printr-un caz de incongruenţă consecutivă. Cuvântul „dar" este cel mai frecvent mijloc prin care se poate produce acest lucru. Cuvântul „dar" este cu două tăişuri. Contracarează îndată ceea ce a fost afirmat înainte şi introduce un conflict. De exemplu, dacă spui „Voi încerca să fac asta, *dar* va fi dificil", ai anulat impactul primei propoziţii din frază. „Dar" semnalează faptul că o altă „parte" din tine este activă şi se opune lucrurilor pe care le-ai zis.

Elimină cuvântul „dar" din discursul tău. înlocuieşte-l cu „şi". Spune „Voi încerca să fac asta şi va fi dificil." „Şi" este mai neutru, indică mai degrabă o cooperare între cele două propoziţii decât un conflict.

Dacă ai de gând să foloseşti termenul „dar", schimbă ordinea celor două propoziţii astfel încât să te exprimi într-o manieră mai pozitivă. începe cu aspectul negativ şi apoi contracarează cu aspectul pozitiv: „Va fi dificil, dar voi încerca să fac asta." Este o mare diferenţă între cele două situaţii.

Imaginează-ţi că ceri ajutorul a două persoane. Prima dintre ele spune: „Va fi dificil, dar voi face tot ce pot."

A doua spune: „Voi face tot ce pot, *dar* va fi dificil."

Care dintre cele două persoane te-ar ajuta mai degrabă, după toate probabilităţile?

4. Foloseşte-te de semnalul de congruenţă.

Porneşte cu deciziile minore şi verifică cât de sigur este semnalul. Cu cât îl utilizezi mai des, cu atât va fi mai accesibil şi mai folositor pentru tine.

Când observi că eşti incongruent, aceasta este o informaţie foarte preţioasă. Dacă este în joc ceva important, nu merge mai departe până nu ai rezolvat această problemă.

5. Ce strategie ai când te contrazici cu cineva?

Vrei să câştigi disputa?

Vrei să dovedeşti că celălalt s-a înşelat şi vrei să-l faci să recunoască asta?

Dacă oricare din aceste două situaţii se adevereşte, atunci ai de-a face cu un joc cu sumă nulă (sau o abordare de tipul pierdere-câştig).

Vrei să înţelegi argumentele celuilalt?

Vrei să capeţi o mai bună înţelegere a subiectului în discuţie?

Acestea te vor duce înspre un joc cu sumă nenulă (sau o abordare de tipul câştig-câştig).

Pe care dintre alternative o preferi?

Multe dispute nici măcar nu se centrează în jurul unor viziuni opuse asupra lucrurilor. Se poate ca o persoană să nu se opună unei alte persoane. Este posibil ca ea să aibă de fapt o dispută cu felul în care înţelege şi interpretează viziunile celeilalte persoane. Se întâmplă adesea ca noi să confundăm opiniile celuilalt cu felul în care noi percepem şi interpretăm acele opinii.

Data viitoare când eşti într-o dispută, pune în practică aptitudinea analizei retrospective. Dacă îţi îngădui nişte clipe de analiză retrospectivă, se vor petrece mai multe lucruri:

Emoţiile tale vor scădea în intensitate şi se vor estompa.

Vei crea impresia că îl înţelegi pe celălalt şi înţelegi poziţia lui, astfel încât şi el va deveni mai receptiv la punctul tău de vedere.

Vederile celuilalt ţi se vor părea mai clare, aşa încât vei înţelege mult mai bine ce susţine interlocutorul şi, dacă e cazul, vei putea să contrazici ce a spus, ceea ce e de preferat decât să te lupţi cu felul eronat în care poate ai înţeles poziţia lui.

6. Vizionează filmul *Kramer contra Kramer*. în ce fel de joc sunt implicate personajele interpretate de Dustin Hoffman şi Meryl Streep?
Ce le-ai spune ca să-i ajuţi pe cei doi?
Ce tactici folosesc în negocierile lor?

7. Când eşti implicat într-un dezacord, aminteşte-ţi aceste principii:

Ai dreptul să fii cine eşti şi să simţi ceea ce simţi şi să crezi ceea ce crezi.
Ai dreptul să vrei ceea ce vrei.
Nu ai neapărat dreptul să obţii ceea ce vrei.
Metoda pentru a obţine ce vrei constă în a oferi celuilalt ce vrea dacă se poate. (Asta nu trebuie neapărat să fie exact ceea ce cere el)

.C A P I T O L U L 1 5

încadrarea

Nu e nimic bun sau rău, numai gândirea face ca lucrurile să pară bune sau rele.
William Shakespeare

Nimic nu are un sens în sine. Informaţia nu există de una singură, trebuie să fie înţeleasă în context. De pildă, să presupunem că ţi-aş spune că am văzut un om care tăia un alt om cu un cuţit. Ar trebui să chemi poliţia? Da, dacă aş vedea scena asta pe stradă. Nu, dacă aş vedea aceeaşi scenă într-o piesă de teatru, un film sau într-o sală de operaţie.

Sensul pe care îl extragem din orice experienţă depinde de cadrul desfăşurării acesteia. Gândeşte-te la rama unui tablou — ea încadrează tabloul, conturându-l şi făcând distincţia dintre el şi tot ce îl înconjoară. Cadrele sunt asemenea panourilor colorate din carton pe care le întâlnim în parcurile de distracţie. îţi vâri capul în gaura tăiată în acel carton, iar prietenii tăi vor vedea de dincolo faţa ta încadrată de un corp amuzant pictat pe un panou de carton. Unele încadramente sunt comice. Altele sunt serioase. Viaţa este un bâlci unde nu este întotdeauna clar dacă ai capul pe propriii umeri sau ai capul vârât în orificiul dintr-un carton colorat.

Fixăm întotdeauna cadre.

Acesta este un pas esențial înspre înțelegerea si stabilirea

sensului.

Cadrul pe care-l fixezi determină întrebările pe care le pui în legătură cu ce se întâmplă, dar influenţează şi felul în care te simţi, cum reacţionezi la senzaţiile tale şi cum abordezi toate lucrurile din jurul tău.

întrebările sunt un mijloc puternic de fixare a cadrelor, pentru că ele cuprind prezumţii în legătură cu un eveniment. De exemplu, parlamentarii încep anumite întrebări prin sintagma „Nu este adevărat că ... ?”

Gândeşte-te cât de diferit este felul în care aceste două întrebări încadrează acelaşi eveniment:

„Având în vedere nemulțumirea generală generată de această chestiune, cum ați răspunde criticilor dumneavoastră?” „Mulți oameni sunt nemulțumiți în legătură cu această chestiune. Cum ați putea să-i ajutați?”

încadrarea este utilizată la scară largă în vânzări. De pildă: „Ai vrea să faci un compromis în privinţa siguranţei şi să cumperi un model mai ieftin?”

Cadrele stabilesc punctele de referinţă cu ajutorul cărora reflectăm când să luăm o anumită decizie. De exemplu, să presupunem că ai 2 000 de lire într-un cont în bancă. Ai accepta să rişti să pierzi 400 de lire sau să rişti să câştigi 700 de lire ştiind că şansele ca una din cele două situaţii să se întâmple sunt de 50%?

Acum vine o altă întrebare. Ai prefera să-ţi păstrezi contul la valoarea de 2 000 de lire sau să

ţi-l modifici ştiind că ai 50% şanse ca acesta să scadă la 1 600 de lire sau să crească la 2 700 de lire?

Mulţi oameni vor răspunde „nu” la prima întrebare şi „da” la a doua. Cu toate acestea, consecinţele sunt identice. Diferenţa rezidă în cadru. Prima întrebare fixează cadrul câştigurilor şi al pierderilor absolute şi asta îi face pe oameni să ia în calcul riscurile. A doua întrebare pune câştigurile şi pierderile în contextul finanţelor tale totale.

Iată şi alte exemple:

„NLP a început să activeze încă din anii 1970 — mai este încă relevantă?” „Cine este de vină pentru acest dezastru?”

Cadrele pot fi create chiar şi cu ajutorul unui singur cuvânt:

***„ Evident,* vei merge în America. *„Din păcate,* vei merge în America...” *„ Tu* ai o problemă aici...” *„Noi* avem o problemă aici...”**

Principalele cadre în NLP

Există şapte cadre importante care sunt folosite în NLP. **Cadrul ecologiei**

Cadrul ecologiei este un cadru pe termen lung. Evaluează evenimentele în termenii unor sensuri mai largi — vezi dincolo de limitele temporale, spaţiale sau sociale pe care ţi le-ai fixa în mod normal. Evaluezi felul în care o experienţă se potriveşte cu sistemul mai cuprinzător al familiei, al prietenilor şi al intereselor profesionale. Te gândeşti la consecinţele de lungă durată şi analizezi dacă ele sunt compatibile cu valorile tale.

O metodă prin care poţi face asta este să-ţi imaginezi că eşti în viitor şi apoi să priveşti înapoi asupra experienţei respective. Acest procedeu îţi oferă o perspectivă cu totul nouă.

Poţi adopta a doua poziţie perceptuală şi cu alţi oameni care au o anumită importanţă în viaţa ta şi astfel să evaluezi cum ar reacţiona. întrebările ce ţin de cadrul ecologiei sunt:
„Cum se va termina asta pe termen lung?" „Cine mai este afectat?" „Ce-ar zice de asta?"

Opusul cadrului ecologiei este cadrul „eu": „Dacă este în regulă pentru mine, atunci este perfect."

Cadrul rezultatelor

Acesta evaluează evenimentele după cum ele te aduc mai aproape de rezultatele propuse. Pentru a aplica acest cadru, cântăreşte fiecare acţiune în funcţie de cât de mult te apropie de ceea ce vrei. (Avertisment: Nu utiliza acest cadru fără să faci referire la cadrul ecologiei! Dacă nu urmezi avertismentul, vei suferi efectul Regele Midas. Regele Midas dorea ca tot ce atingea să se transforme în aur. Uitând de cadrul ecologiei, el a uitat de situaţiile când urma să atingă mâncarea sau pe alţi oameni.)

Poţi folosi cadrul rezultatelor nu numai pentru comportamentul de zi cu zi, ci şi ca o procedură de a planifica ce faci. Nu este doar un cadru, este un stil de viaţă conceput deliberat.

Aplică acest cadru punând următoarele întrebări:
„Ce încerc să realizez acum?" „Ce vreau eu de fapt?" „Ce pot obţine eu din asta care să-mi ajute cumva?"

Opusul cadrului rezultatelor este cadrul „vinii": „Ce nu este în regulă cu asta şi cine este de vină?"

Cadrul retrospectivei

Observaţia retrospectivă este capacitatea de a reformula puncte esenţiale utilizând cuvintele altcuiva, adesea folosind chiar şi tonul vocii sale, precum şi acelaşi limbaj corporal. Este o aptitudine care asumă ritmul şi atitudinile celuilalt.

Oamenii aleg un cuvânt în defavoarea altuia pentru un anumit motiv. Ei aleg termenii care le exprimă propriile gânduri cât mai precis cu putinţă. Un cuvânt poate avea pentru altcineva o accepţiune uşor diferită de accepţiunea pe care i-ai da-o tu şi acest lucru se poate dovedi foarte semnificativ.

Este important să revezi cuvintele-cheie care scot în evidenţă valorile celuilalt. Acestea sunt de obicei marcate de un anumit ton al vocii sau de un gest emfatic, întrebările retrospective sunt simple:

„Pot să verific dacă am înţeles bine...?" „Pot să rezum ce s-a discutat până acum?" „Deci tu spui că...?"

Contrariul cadrului retrospectivei este cadrul parafrazei: „Eu definesc ce ai spus şi ce ai vrut să spui."

Cadrul contrastului

Acesta evaluează cu ajutorul diferenţei. Nu orice diferenţă, ci diferenţa fundamentală. NLP utiliza de la început cadrul contrastului. Richard Bandler şi John Grinder au început să modeleze oratori excelenţi, ştiind că făceau ceva diferit, ceva care nu ţinea de obişnuit. Aceste diferenţe

au devenit baza primelor modele NLP explicite. Ar fi putut aborda problema diferit, luând un număr de conferenţiari remarcabili şi detectând ce tipare aveau *în comun.*

Multe tipare NLP folosesc un astfel de cadru de contrast ca pe o formă de analiză contrastivă. Ele extrag o situaţie negativă şi o contrastează cu o situaţie similară care s-a dovedit a fi pozitivă. Diferenţele semnificative pot fi folosite ca resurse şi implementate în cadrul unor situaţii negative.

Cadrul contrastului este uşor de aplicat pentru că noi observăm diferenţele în mod natural.

întrebări pentru acest cadru pot fi următoarele:

„Prin ce este chestia asta diferită?" „Ce o face să iasă în evidenţă?"

„Care sunt variaţiile cele mai importante dintre aceste lucruri?"

Cadrul opus cadrului contrastului este cel al similarităţii: „Chiar este la fel, aşa că oricum nu contează."

Cadrul „ca şi cum"

Acest cadru evaluează pretinzând că ceva este adevărat pentru a explora alte posibilităţi. El foloseşte sintagma „să presupunem" pentru a investiga ce s-ar putea întâmpla, ceea ce este diferit de elaborarea de scenariu.

Acest cadru are multe întrebuinţări. Este foarte folositor pentru rezolvarea creativă a problemelor. Pretinzi că ceva s-a întâmplat pentru a putea explora consecinţe posibile şi pentru a anticipa informaţii importante. De pildă, o persoană-cheie lipseşte de la o întâlnire. în loc să ratezi complet contribuţia pe care respectiva

persoană ar fi avut-o în cadrul întrunirii dacă ar fi fost de faţă, poţi să întrebi: „Ce credeţi că ar fi spus X dacă ar fi fost prezent?" Pentru a face acest lucru, deschizi calea spre adoptarea celei de-a doua poziţii perceptuale, de fapt poziţia persoanei absente.

„Ca şi cum" este o sintagmă care poate fi folosită pentru a accesa intuiţia. Poate că nu ştii un răspuns, dar câteodată intuiţiile tale vor fi surprinzător de precise — ***atâta timp cât le încadrezi ca intuiţii.***

Acest cadru are ceva dintr-un joc de realitate virtuală. Ştii că nu este real, dar tot poţi să înveţi multe lucruri de pe urma lui şi îţi verifici şi reflexele în timp ce-l joci.

întrebări pentru cadrul „ca şi cum":

„Cum ar fi dacă...?"

„Poţi să ghiceşti ce s-ar putea întâmpla?" „Putem să presupunem că...?"

Contrariul cadrului „ca şi cum" este cadrul „neajutoratului": „Dacă nu ştiu, atunci nu pot face nimic în această privinţă."

Cadrul sistemic

Acest cadru evaluează pe baza relaţiilor. Nu te concentrezi pe un singur eveniment, ci pe felul în care relaţionează cu alte evenimente. Un sistem este un grup de elemente legate între ele şi care se influenţează reciproc cu un anumit scop. Aşadar, când aplici acest cadru, cauţi conexiuni şi relaţii. Gândirea în termeni de sisteme se preocupă de felul în care factorii *se combină* şi cum se afectează unul pe altul pentru a explica ce se întâmplă.

Sistemele sunt stabile şi rezistente la schimbare. De aceea când aplici cadrul sistemic vrei să ştii ce opreşte schimbarea şi vrei să te concentrezi pe eliminarea obstacolelor. Eliminarea acestor obstacole capătă o prioritate mult mai mare în faţa unei acţiuni directe prin care să realizezi schimbările intenţionate.

întrebările cadrului sistemic:

„Cum se potriveşte asta cu tot ce ştiu?”
„Cum se conectează acest lucru cu sistemul superior?”
„Care este relaţia dintre aceste evenimente?”
„Ce opreşte schimbarea?”
„Ce fac eu acum ajută întrucâtva lucrurile să rămână aşa cum sunt?”

Opusul cadrului sistemic este cadrul „listei de cumpărături”: „Fă o listă cu orice factor posibil care are vreo relevanţă şi apoi o să înţelegem noi ce se întâmplă.”

Cadrul negocierii

Acest cadru evaluează pe baza acordului. Cadrul presupune că eşti implicat într-o negociere şi că toată lumea ar prefera să ajungă la o înţelegere. O altă prezumţie a acestui cadru este că acordul este posibil şi că resursele sunt disponibile. Soluţia pentru a obţine ce vrei este să operezi o porţionare ascendentă până la nivelul în care descoperi zone de acord şi astfel îţi atingi obiectivul, oferind în acelaşi timp şi celuilalt ce vrea el.

întrebarea-cheie este:

„Asupra căror lucruri ne putem pune de acord?”

Opusul cadrului negocierii este cadrul „războiului”: „Vreau ceva şi am să obţin lucrul ăsta chiar dacă ne bagă pe amândoi în mormânt.”

Cele cinci cadre pentru rezolvarea problemelor

Felul în care analizezi o problemă, adică nimic altceva decât cadrul pe care îl conferi respectivei probleme, o face mai uşor sau mai greu de rezolvat. Iată cele cinci principale cadre NLP care te pot ajuta să rezolvi problemele.

Rezultate în defavoarea sentimentului de vină

Pentru a face orice schimbare, trebuie să ştii:

l> Unde eşti acum — starea ta prezentă. i Unde vrei să fii — starea dorită.

i> Resursele de care ai nevoie pentru a trece de la o stare la cealaltă. <1 Planul tău de acţiune pentru a diminua distanţa dintre starea prezentă şi starea dorită.

întrebările care ţin de cadrul rezultatelor sunt:

„Unde sunt acum?" „Ce vreau?"

„Cum pot ajunge de unde sunt acolo unde vreau să fiu?"

Opusul este cadrul vinii. Rezultatele privesc spre viitor, vina se concentrează spre trecut.

întrebările cadrului vinii sunt:

„Ce nu este în regulă?" „Cine este de vină?" „Cine o să repare asta?"

„Cum" în defavoarea lui „De ce"

Pentru a înţelege pe deplin o problemă, ai nevoie să ştii care este motivul pentru care problema persistă în prezent. De ce nu a dispărut pur şi simplu?

întrebările de tip „cum" sunt în general mai folositoare decât întrebările de tip „de ce" când vine vorba de rezolvarea problemelor, pentru că primele scot la iveală ***structura*** problemei, întrebările de tip „de ce" nu obţin decât motive

sau justificări, fără să schimbe ceva de fapt. Totul poate fi explicat şi justificat dacă priveşti înapoi în timp. întrebările de tip „de ce” sunt utile pentru depistarea valorilor, nu a soluţiilor. întrebările prin care ajungi la structura problemei sunt:

„Cum a persistat această problemă?”

„Cum a contribuit felul în care s-a conturat situaţia la crearea problemei?” „Cum pot rezolva eu această problemă?”

întrebări de tip „de ce” ar fi:

„De ce este aceasta o problemă?” „De ce nu o pot rezolva?”

Posibilităţi în defavoarea necesităţilor

Stabileşte-ţi obiectivul în funcţie de ce poţi face într-o situaţie dată, şi nu în funcţie de ce nu poţi face sau în funcţie de ce trebuie să faci. întrebări care pun în relief posibilităţile sunt:

„Ce este posibil?”

„Ce ar trebui să se întâmple pentru ca acest lucru să devină posibil?” „Cum aş putea să fac acest lucru posibil?”

întrebări care accentuează necesitatea sunt:

„Ce trebuie să fac?” „Ce nu este posibil aici?”

Feedback în defavoarea eşecului

Acţiunile tale reduc distanţa dintre starea prezentă şi rezultatul dorit. Trebuie să monitorizezi permanent locul în care eşti, pentru a te asigura că eşti pe drumul cel bun, care te duce spre obiectivul tău. Această monitorizare generează o reacţie sau un feedback. Calitatea feedbackului depinde de:

i ce măsori 4* cum măsori
i cât de precis şi de fidel măsori

Toate rezultatele sunt utile. Un feedback care îţi arată că nu mai eşti pe traiectoria corectă

este la fel de folositor pentru parcurgerea traseului ca şi unul care te înştiinţează că eşti pe drumul cel bun. Când te concentrezi pe ce vrei, toate rezultatele sunt utile pentru că îţi direcţionează efortul — aşa-numitele „eşecuri" sunt doar rezultate pe termen scurt, pe care nu le-ai dorit.

întrebări care ţin de feedback sunt:

„Care sunt rezultatele mele până acum?" „Ce am învăţat din ele?"

„Ce voi face diferit ca urmare a acestui feedback?" „Ce feedback mă va informa că am reuşit?"

întrebări legate de eşec ar fi:

„De ce nu am reuşit?" „Cât de rău am eşuat?"

Curiozitate în defavoarea prezumţiilor

Curiozitatea te menţine deschis faţă de opţiuni şi posibilităţi. Cu cât ai de la bun început mai multe opinii despre o anumită problemă, cu atât îţi limitezi mai mult gama de soluţii.

Reţine celebra afirmaţie despre prezumţii:

Dacă faci mereu ceea ce ai făcut mereu, vei obţine întotdeauna ceea ce ai obţinut întotdeauna.

întrebări care să dezvăluie prezumţiile sunt:

„Ce presupui despre această problemă?"

„Ce presupui despre oamenii implicaţi în această problemă?"

„Ce trebuie să fie adevărat pentru ca asta să devină o problemă?"

Când presupui ceva, nu-ţi mai pui întrebări, întrucât crezi că deja cunoşti răspunsurile.

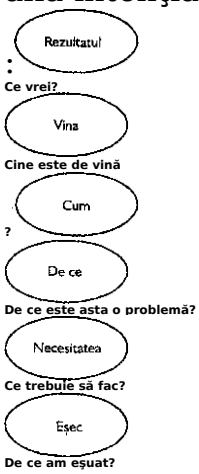
Comportament, valori şi intenţie

Condamnă păcatul, dar iubeşte-l pe păcătos.
Sfântul Augustin

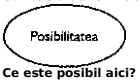
NLP cultivă prezumţia că orice tip de comportament are un scop anume. Cu toţii ne

pregătim să realizăm ceva, poate nu suntem conştienţi pe de-a-ntregul despre ce este vorba, dar acţiunile noastre au un scop. Asta îţi permite să separi conduita de intenţia din spatele ei. Când vezi ceva care nu-ţi place, în cazul propriei tale persoane sau în cazul altcuiva, gândeşte-te la ce se urmăreşte prin acel comportament. Când faci asta te bucuri de o libertate imensă. Nu mai eşti legat de acel comportament, poţi să observi dacă şi prin alte tipuri de comportament s-ar putea îndeplini aceeaşi intenţie, dar cu mai puţine consecinţe problematice.

întrebările esenţiale pentru a afla intenţia unei conduite sunt



Cum de a devenit acest lucru o problemă?

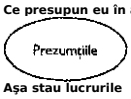


Ce este posibil aici?

Ce am învățat din rezultatele mele

?

Ce presupun eu în acest punct?



Așa stau lucrurile

Cadr

e„La ce îţi ajută un astfel de comportament?” „Ce încerci să realizezi când faci asta?”

Aceste întrebări operează o porţionare ascendentă de la comportament la intenţie. Comportamentul prezintă o intenţie care este legată de o valoare — un lucru de maximă importanţă. Noi încercăm mereu să înfăptuim ceea ce noi percepem ca fiind semnificativ.

Poţi trece prin niveluri diferite de intenţii pentru acelaşi comportament, repetând întrebarea până ajungi la o valoare esenţială.

De exemplu, o persoană vrea să se lase de fumat. Fumatul este un tip de comportament.

„Cu ce te alegi de pe urma fumatului?”

„Mă face să nu mai tânjesc după ţigări.” Intenţie: confort.

„Cu ce te alegi de pe urma acestei senzaţii?”

„ Mă simt mai relaxat.” Intenţie: relaxarea
„Şi asta cu ce te ajută?”
„Simt că mă concentrez mai bine şi că pot să gândesc mai limpede.”
Intenţie: o gândire mai clară. **„Dar asta la ce-ţi foloseşte?”** ***„Mă simt mai creativ.” Intenţie: să fiu creativ.***

Deci, în cele din urmă, fumatul este legat de creativitate. Orice activitate care vizează renunţatul la fumat trebuie să ia acest aspect în considerare şi să găsească un mijloc pentru a menţine sau a spori creativitatea fără ajutorul ţigărilor. Fumatul nu este decât o metodă prin care poţi fi creativ (şi nu este deloc o metodă foarte bună).

Când investighezi orice comportament, vei descoperi că există mereu o intenţie pozitivă în spatele lui.

Apreciază intenţia pozitivă, nu comportamentul.,

Reîncadrarea

Experienţa pură nu are niciun sens. Ea există pur şi simplu. Noi îi conferim sens în funcţie de convingerile noastre, de valorile, preocupările noastre, în funcţie de lucrurile care ne plac sau ne displac.

Sensul unei experienţe depinde de context.

Reîncadrarea presupune schimbarea felului în care percepi un eveniment, inclusiv schimbarea sensului. Când sensul se modifică, reacţiile şi comportamentul se vor modifica de asemenea. Reîncadrarea prin limbaj îţi permite să vezi cuvintele într-un fel diferit şi asta transformă semnificaţiile. Reîncadrarea stă la baza glumelor, a miturilor şi legendelor, a basmelor şi la baza gândirii creative.

Există două tipuri principale de reîncadrare:

1. **Reîncadrarea contextului.**
2. **Reîncadrarea conţinutului.**

Reîncadrarea contextuală

Reîncadrarea contextuală operează prin generalizări comparative. Când auzi pe cineva că se plânge folosind sintagme de tipul „Sunt prea…" sau „Acea persoană e prea...", poţi recurge la reîncadrarea contextuală. Persoana respectivă se plânge pentru că a plasat acel comportament într-un context care o dezavantajează. Numai că a şters contextul din propoziţie. Nu-ţi rămâne de făcut decât să schimbi contextul şi astfel vei schimba şi sensul.

Operează o reîncadrare contextuală punând întrebarea „în ce context ar avea acest comportament vreo valoare?"

Plasează comportamentul sau atitudinea în acel context şi ceea ce a fost până acum un dezavantaj devine dintr-odată o resursă.

Câteodată, operaţiunea este atât de simplă, încât nu necesită mai mult de o schimbare de nume, ca în exemplele de mai jos:

„Sunt de-a dreptul obsedat de toate detaliile minore."

„Eşti un perfecţionist, nu-i aşa?"

„Sunt mult prea încăpăţânat." „Sunt convins că asta îţi prinde bine când trebuie să-ţi aperi punctul de vedere

în întrunirile alea de afaceri atât de dure." „Sunt prea autoritar." „Asta înseamnă că te descurci să prezidezi întâlniri şi şedinţe."

„Nu sunt îndeajuns de drastic." „Asta te va face un tată cu mult mai bun."

„încăpăţânat ca un catâr", „ambiţios", „insistent", „perseverent" sunt expresii care pot fi folosite pentru aceeaşi conduită; totul depinde de context şi de cine emite judecata.

Reîncadrarea de conţinut

Aceasta se foloseşte când cuiva nu-i place felul în care reacţionează la un eveniment sau la o clasă de evenimente. Ei îşi văd reacţia lor ca pe o greşeală sau ca pe un dezavantaj.

Pentru a reîncadra, ia în considerare următoarele aspecte:

„Ce-ar putea să însemne asta?"

„Ce mi-ar plăcea mie să însemne asta?"

„în ce cadru ar fi lucrul acesta pozitiv sau ar deveni o resursă?"

Apoi reîncadrează pe baza răspunsurilor la aceste întrebări, ca mai jos:

„Mă simt prost când nimeni nu mă sună." „Chiar că îţi place să fii în preajma oamenilor şi probabil că şi lor le place să fie în preajma ta." sau „Asta îţi dă o şansă extraordinară să-ţi faci noi prieteni." „Mă enervez când oamenii mă ignoră." „Te respecţi prea mult pentru a înghiţi acest tip de tratatament fără să faci nimic."

Modelul reîncadrării de conţinut poate fi folosit pentru a-ţi schimba percepţia faţă de orice ar putea fi considerat negativ, ca în exemplele următoare:

„Prietenul tău este dur, nu e bine-crescut." „Asta înseamnă că ar şti să aibă grijă de mine dacă s-ar ivi vreo problemă."

„Am fost nevoit să cumpăr o maşină mai mică."

„Grozav! Vei economisi un sac de bani cu consumul de

benzină." „Mi s-a stricat televizorul azi noapte." „Sunt convins că astfel ai avut ocazia să începi să citeşti vreuna din cărţile alea pe care te plângi mereu că nu ai destul timp liber să le citeşti."

Ambele tipuri de reîncadrare conferă flexibilitate gândirii, ceea ce îţi permite să vezi lucrurile într-o lumină nouă. Asta îţi oferă multă libertate, aşa că asigură-te că reîncadrarea cultivă respectul. Ai grijă ca ea să fie adecvată şi asigură-te şi că te raportezi cum trebuie la ceilalţi. O reîncadrare nu va da roade dacă celălalt te percepe doar ca fiind volubil, fără să-ţi pese de fapt de ce s-a întâmplat. Dacă cineva ţi-ar spune: „Tocmai s-a retrocedat proprietarilor de drept casa în care stăteam" şi tu ai răspunde: „Nu-i nimic, astfel vei putea să faci îndeaproape cercetări asupra problemei oamenilor fără adăpost", e puţin probabil că i-ai deschide mintea spre noi perspective şi ar fi mai probabil să-ţi „reconfigureze" faţa cu o lovitură de pumn. („Hei, dar gândeşte-te câte şanse ţi-ar da lovitura asta să aprofundezi chirurgia plastică şi să practici controlul yoghin al durerii.")

O reîncadrare inadecvată si forţată este cunoscută sub numeie de „ modelul Pollyanna „ — evită-l.

Esenţialul în legătură cu o reîncadrare eficientă este ca aceasta să funcţioneze pentru persoana în cauză. Vei observa o transformare fiziologică spre o stare cu mult mai benefică, pe măsură ce persoana respectivă evaluează experienţa într-un mod nou.

Preîncadrarea este un tipar foarte util pentru profesori şi formatori. Stabileşti un cadru pentru cursul dintr-o anumită zi şi observi dinainte posibilele obiecţii care pot apărea. De

pildă, parcurgând cele patru etape ale învăţării cu un grup (incompetenţa inconştientă, incompetenţa conştientă, competenţa conştientă şi competenţa inconştientă, *vezi Capitolul 3),* poţi preîncadra dificultăţile şi frustrările ce apar drept dovezi ale procesului de învăţare, pentru că acestea sunt caracteristice celor două etape intermediare şi acelea sunt de fapt fazele când înveţi cel mai mult.

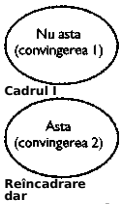
Reîncadrarea inversă este „modelul pesimistului". Este la fel de uşor să iei un eveniment pozitiv şi să-i conferi un sens negativ cum este să iei un eveniment negativ şi să-i conferi o semnificaţie mai benefică, ca mai jos: **„Am avut o vacanţă grozavă anul acesta." „Bănuiesc că astfel ţi-a fost cu atât mai greu să te întorci la muncă şi să suporţi vremea urâtă de acasă, nu-i aşa?" „Priveşte ce covor nou şi frumos avem!" „O, da! Mi se pare totuşi că se vede mult mai bine murdăria de pe el..."**

Cei care practică reîncadrarea inversă nu se bucură de obicei de prea multă popularitate. („Dar cine vrea popularitate, la urma urmei? Oricum e ceva atât de superficial. Oamenii vor să-ţi fie prieteni doar când doresc ceva de la tine.")

Reîncadrarea convingerilor

Reîncadrarea se poate folosi şi când vrei să conteşti nişte convingeri care te limitează. Aceste convingeri sunt de regulă echivalenţi complecşi având forma: *Atitudinea A înseamnă* ***B.*** Reîncadrarea contesta aceşti echivalenţi complecşi şi relaţiile cauză-efect, plasând totul într-un cadru diferit şi conferindu-i acestuia o semnificaţie diferită.

Structura reîncadrării



De exemplu:

„Este dificil să înveţi reîncadrarea.” (Cadrul I)

„Convingerea asta ar putea să facă reîncadrarea dificilă, indiferent dacă ea chiar este aşa sau nu în realitate.” (Cadrul 2)

Iată câteva metode prin care se produc reîncadrări pentru convingeri. Adesea sunt denumite „modele de abilitate discursivă”.

„Este greu să înveţi reîncadrări. „

1. Redefineşte cuvintele.

„Nu trebuie să le *înveţi,* este necesar doar să te *familiarizezi* cu ele.” „Nu este greu să le înveţi, doar că necesită puţin mai mult efort.”

2. Schimbă cadrul temporal. Evaluează afirmaţia la o scară temporală diferită, fie mult mai mică, fie mult mai mare.

„Cu cât faci asta mai repede, cu atât va părea ceva mai uşor.”

3. Explorează consecinţele conduitei.

„Dacă nu încerci, nu vei şti niciodată cât de greu sau de uşor este.”

4. Modifică dimensiunea porţionării.

Operează o porţionare ascendentă: „Este greu să înveţi în general?” Operează o porţionare descendentă: „Cât de greu este să înveţi doar un singur model?”

5. Găseşte un contraexemplu.

„A existat vreun moment când ţi s-a părut uşor să înveţi tipare lingvistice?”

6. ***Cere dovezi.***
   „De unde ştii asta?”
7. ***Reevaluează afirmaţia folosind un alt model de viziune asupra lumii.*** **„Mulţi pedagogi cred că învăţatul este un proces atât de firesc, încât nu putem să nu învăţăm un lucru dacă ne confruntăm cu acel lucru foarte mult timp.”**
8. ***Creează o metaforă sau o analogie pentru a oferi celuilalt resurse suplimentare.***

„Asta îmi aminteşte de experienţa mea pe când învăţam să cânt la chitară.”

9. ***Apelează la intenţia pozitivă de la baza convingerii.***

„îmi dau seama foarte bine că vrei să aprofundezi toate aceste aspecte.”

10. ***Schimbă contextul astfel încât relaţia să nu se aplice în acelaşi fel.*** **„Cât de greu îţi este ţie să înveţi depinde de cine te învaţă.”**

Reîncadrarea în şase etape

Reîncadrarea în şase etape este un model destinat oricărui tip de comportament care pare imposibil de controlat conştient. Vrei să opreşti sau să schimbi ceva, dar se pare că nu eşti capabil să faci acest lucru. Mai poţi utiliza acest tipar atunci când eşti împiedicat să faci un lucru pe care doreşti să-l înfaptuieşti. Ambele cazuri sunt semnale care indică faptul că respectiva conduită este susţinută la un nivel subconştient şi că nu poate fi modificată pur şi simplu la nivel conştient; altminteri, ai face ce vrei fără să te mai gândeşti la acel lucru. Când nu eşti în stare să schimbi un anumit comportament la nivel conştient, asta îţi semnalează că ai avea ceva de câştigat, dar lucrul acesta este la un nivel subliminal, secundar. Respectiva conduită te ajută să obţii ceva important, un lucru la care nu

vrei să renunţi. Totuşi, atât intenţia pozitivă cât şi câştigul subliminal ţin de subconştient.

Deprinderile nedorite, incongruenţa consecutivă, simpto- mele fizice, blocajele psihologice şi câştigurile sau avantajele secundare pot fi reîncadrate cu ajutorul unui model în şase etape, care se bazează pe găsirea intenţiei pozitive. După aceasta, depistezi o altă metodă prin care să satisfaci respectiva intenţie, o metodă mai congruentă pentru tine, mai ecologică şi care păstrează integră percepţia despre tine însuţi.

Reîncadrarea în şase etape duce la o schimbare de ordin secundar — ea ajunge la un nivel logic mai ridicat şi conectează mai degrabă conduita cu intenţia decât să caute să modifice comportamentul la acelaşi nivel.

Frumuseţea acestui proces de reîncadrare în şase etape constă în faptul că poate fi efectuat în întregime la un nivel inconştient — conştientul nu trebuie să aibă vreun răspuns şi totuşi modelul poate funcţiona. Reîncadrarea în şase paşi recurge la metafora părţilor — există o parte din tine care opreşte schimbarea dorită. Această parte trebuie tratată cu respect şi reîncadrată.

Poţi folosi acest model de unul singur, dar ar fi mai bine să te ajute cineva.

Cele şase etape

1. Identifică problema.

Problema, cum ar fi fumatul, rosul unghiilor, anxietatea, durerea sau pur şi simplu disconfortul, atunci când nu există vreo cauză fizică vizibilă, va lua următoarea formă tipică: ‚Vreau să fac asta, dar ceva mă opreşte...” sau „Nu vreau să fac asta, dar se pare că nu mă pot abţine s-o fac totuşi...”

2. ***Stabilește o comunicare cu partea care este responsabilă de această conduită.***

Mergi în interiorul minții tale și cere-i acelei părți să comunice cu tine folosind un semnal de care vei fi conștient. Spune ceva de genul „Oare partea care este responsabilă de această conduită îmi va trimite un semnal acum?" Ascultă, privește sau simte orice ar putea reprezenta vreun semnal. Ar putea să fie unul vizual, auditiv sau kinestezic. Reacția ar putea să nu fie cea la care te-ai aștepta. Când primești un semnal, fii recunoscător părții care ți l-a trimis și întreabă dacă acest semnal înseamnă „da". Ar trebui să mai primești semnalul. Dacă aceasta nu se întâmplă, continuă să întrebi până primești un semnal sigur pe care poți să-l calibrezi conștient. Dacă nu primești un semnal, continuă totuși — pretinde că există un semnal, dar că tu nu ești îndeajuns de sensibil pentru a te calibra.

3. ***Identifică intenția pozitivă a părții respective și separ-o de conduita nedorită.***

întreabă partea respectivă dacă dorește să dezvăluie intenția ei pozitivă. Dacă primești un semnal afirmativ, atunci fă în așa fel încât să-ți clarifici intenția ei pozitivă. Se poate dovedi a fi o surpriză. Ce lucru valoros încearcă să realizeze partea respectivă? Dacă primești un răspuns în legătură cu intenția pozitivă, dar care este totuși formulat negativ, de tipul: „Nu vreau ca tu să resimți frică", operează o porționare ascendentă până ajungi la o exprimare afirmativă, de tipul: ‚Vreau ca tu să te simți în siguranță." Separă intenția pozitivă de comportament. Poate că respectiva conduita ți se pare detestabilă, dar intenția merită tot efortul. Mulțumește-i părții că te-a informat de intenția ei pozitivă.

Dacă nu primești un semnal și nu ești sigur de existența unei intenții pozitive, pretinde că ea există și continuă cu pasul următor. Trebuie să fie vreun semnal — subconștientul tău nu este prost și nici haotic și nicio atitudine nu poate prinde viață fără un rezultat pozitiv.

4. ***Apelează la partea ta creativă ca să genereze noi metode de înfăptuire a acelei intenţii pozitive.***

Cu toţii avem o dimensiune creativă şi plină de resurse. Această parte este în mare măsură inconştientă, pentru că este dificil să fii creativ la comandă — este ca şi cum ai încerca să fii spontan la comandă.

Mergi în interiorul tău şi cere-i dimensiunii tale creative să producă cel puţin trei opţiuni, care vor duce la îndeplinire intenţia pozitivă de o manieră diferită. Cere, de asemenea, ca aceste opţiuni să fie cel puţin la fel de bune, dacă nu superioare conduitei originale (altfel rişti să cazi din lac în puţ!)

Cere-i părţii tale creative să te anunţe când a terminat această activitate şi mulţumeşte-i. Latura creativă ar putea să nu te înştiinţeze de aceste opţiuni în mod conştient şi tu nu trebuie să le cunoşti, pentru ca procesul să funcţioneze.

5. ***Obţine acordul părţii iniţiale că va folosi mai degrabă una sau mai multe dintre aceste opţiuni decât să se întoarcă la comportamentul de la început.***

Aceasta este o formă de anticipare. întreabă direct dacă doreşte să folosească noile opţiuni. Ar trebui să primeşti un semnal afirmativ din partea părţii iniţiale. Dacă nu, poţi fie să mergi înapoi la pasul patru şi să generezi mai multe opţiuni, fie să pretinzi că partea respectivă doreşte să accepte noile alternative.

6. ***Verificarea ecologică.***

Dacă eşti conştient de aceste noi opţiuni, imaginează-ţi că te bucuri de ele în viitor. Vizualizează că le pui în practică, ca şi cum le-ai vedea pe un ecran la cinematograf. Ai senzaţia că totul este în regulă?

Fie că ştii opţiunile, fie că nu, întreabă-te: „Există vreo altă parte din mine care obiectează acestor noi alternative?" Fii receptiv la orice semnale noi care ţi-ar

putea indică faptul că aceste opțiuni nu sunt ecologice. Dacă primești un semnal, întoarce-te la etapa a patra și cere-i laturii creative, în colaborare cu partea care obiectează, să producă niște opțiuni noi care să satisfacă obiecțiile și totuși să rămână în concordanță cu intenția pozitivă inițială. Verifică dacă aceste noi alternative ar putea genera alte obiecții.

Reîncadrarea în șase pași vizează câștigurile secundare, stimulează o relație mai puternică și mai productivă cu subconștientul tău și are loc într-o uşoară stare de transă, deoarece mergi în interiorul minții tale și explorezi părți diferite ale personalității tale.

PLAN DE ACȚIUNE

1. **Alege o relație din viața ta care este importantă în acest moment. Ce cadru îi aplici?**

   Cum s-ar schimba dacă ai aplica unul din aceste cadre:

   Cadrul rezultatelor. (Gândește-te la relația respectivă în funcție de felul în care îți îndeplinește obiectivele.)

   Cadrul negocierii. (Gândește-te la relație ca la o negociere în care cineva încearcă să obțină ce vrea, în timp ce și tu încerci să obții ce vrei.)

   Cadrul jocului. (Gândește-te la ea ca la un joc. Care sunt regulile lui? Ce fel de joc este? Șah? Monopoly? Poker?)

2. **Vizionează filmul *Campionul {Ţin Cup),* chiar dacă l-ai mai văzut. Ce cadru aplică vieții sale personajul interpretat de Kevin Costner? Ce cadru diferit**

aplică vieţii sale personajul interpretat de Rene Russo şi cum îi schimbă cadrul viaţa acestuia din urmă? Asupra cărui cadru se pun cei doi de acord în cele din urmă?

3. Aminteşte-ţi de un moment din trecutul recent când cineva ţi-a pus o întrebare la care nu ai putut răspunde satisfăcător. Ce precadru ai fi putut elabora care ar fi schimbat complet situaţia şi care ar fi făcut ca acea persoană să nu-ţi mai pună întrebarea?

Dacă predai şi descoperi că studenţii îţi pun întrebări la care nu poţi răspunde, aplică aceeaşi idee — ce precadru ai putea instala, astfel încât să nu mai primeşti asemenea întrebări?

4. Urmăreşte la televizor o discuţie pe teme politice. Nu ţine cont de interlocutorul cu care eşti de acord, gân- deşte-te la discuţie ca la o confruntare între două părţi antagonice implicate într-un cadru al războiului. Ce cadre încearcă să consolideze oponenţii?

5. Gândeşte-te Ia trei lucruri pe care nu ai mai vrea să le faci.

Care ar putea fi intenţia pozitivă a fiecărui act de comportament de pe listă?

Ce lucru folositor încearcă să obţină pentru tine fiecare dintre cele trei comportamente?

Cum altfel ai putea să pui în practică acea intenţie pozitivă

?C A P I T O L U L 1 6

Să punem toate lucrurile cap la cap

Şi acum cele mai importante întrebări: Cum se conectează toate aceste componenente ale NLP? Cum se integrează într-un tot coerent? Cum ştii ce model să foloseşti şi când?

Dacă părţile componente nu relaţionează între ele, întregul va fi mai puţin decât suma părţilor. De îndată ce părţile se conectează şi simt relevante, avem informaţie. Când începi să aplici informaţia, obţii cunoaştere. Şi, când poţi jongla cu această cunoaştere şi îţi poţi crea propria ta cunoaştere, atunci aceasta devine înţelepciune.

NLP şi gândirea sistemică

Cunoaşterea este neapărat un sistem — întregul este mai cuprinzător decât suma părţilor sale. Aceasta este una din definiţiile-cheie ale unui sistem. Un sistem are şi proprietăţi emergente, proprietăţi care ies la iveală când părţile sunt conectate între ele şi pe care nu le poţi prevedea pornind de la suma lor. Acest aspect diferenţiază un sistem de o grămadă. Maşina ta este o grămadă de fiare vechi atunci când nu funcţionează; este doar un număr de părţi adunate. Toate componentele sunt acolo, dar, pentru că nu sunt relaţionate corespunzător, *niciuna* **dintre componente nu funcţionează. Este îndeajuns ca o componentă să nu fie în regulă pentru ca**

întregul sistem să nu funcţioneze cum trebuie.

în mod similar, totuşi, o mică schimbare este suficientă pentru ca sistemul să funcţioneze din nou, chiar şi mai bine ca înainte. Acesta este principiul pârghiilor, care presupune să obţii efectul maxim cu cel mai mic efort. Mai ţii minte aşa-zisul „efect fluture”? Modelele climaterice sau meteorologice reprezintă un sistem atât de complex, încât, cel puţin în teorie, un fluture care a bătut din aripi în Rio ar putea declanşa un curent de aer care ar putea fi intensificat de condiţiile climatice până ar deveni o furtună în Surrey. Sistemele complexe nu pot fi prog- nosticate precis, aşa încât ai putea obţine un rezultat considerabil cu foarte puţin efort.

Gândirea sistemică este arta şi ştiinţa de a înţelege cum operează un sistem. Poţi aplica acest tip de gândire oricărui sistem fizic sau social, viu sau mecanic.

NLP se ocupă cu studiul structurii unei experienţe subiective.

Aşadar, NLP este aplicarea gândirii sistemice asupra experienţei subiective.

Eşti un sistem. Trăieşti într-o lume de sisteme. Reţine că un sistem este totuşi o nominalizare, deşi este în acelaşi timp un proces. Tu însuţi eşti un proces care te ţine în viaţă şi te ajută să judeci. Orice ai face şi orice ai gândi, oricare ar fi stilul tău de viaţă, orice fel de probleme crezi că ai avea, cu siguranţă că le alimentezi şi le susţii pe

toate acestea în momentul de faţă, altminteri cum ar putea persista?

Când faci o schimbare, de fapt afli cum menţii problema în prezent şi apoi aplici principiul pârghiilor. De îndată ce înţelegi structura problemei, poţi descoperi ce împiedică schimbarea şi poţi găsi punctul de sprijin care să genereze schimbarea dorită. Dacă este o schimbare ecologică, va duce la ameliorare. Dacă nu este ecologică, atunci te vei confrunta cu şi mai multe probleme.

Există două tipuri de schimbări pe care le poţi efectua.

Schimbări de prim ordin

Schimbările de prim ordin au loc atunci când atingi un obiectiv izolat — de pildă, o reacţie diferită într-un anumit context. Să zicem că o persoană suferă de trac, dar totuşi profesia sa presupune ca ea să facă prezentări publice cu multă competenţă şi încredere în sine. în această situaţie, o tehnică pecum ancorarea ar funcţiona foarte bine. Nu vor mai exista şi alte ramificaţii dacă rezultatul este ecologic. Schimbările de prim ordin se ocupă numai cu această problemă izolată şi nimic altceva.

Tehnici NLP pentru schimbări de prim ordin:

reîncadrare simplă ancorare
generatorul de comportament diferit schimbarea istoriei personale disocierea vizuală/kinestezică (procesul fobiei) anticiparea

Schimbările de prim ordin sunt rezultatul unui proces de învăţare într-un

singur circuit *(vezi Capitolul* **3). Operează cu probleme structurate, bine conturate.**
O problemă configurată/conturată **are un set finit de soluţii posibile. O** ***problemă structurată*** **este formulată clar, într-un fel care limpezeşte problema şi indică direcţia spre o soluţie.**

Totuşi, schimbările de prim ordin sunt o abstracţie ideală. De vreme ce oamenii sunt sisteme complexe care trăiesc în interiorul altor sisteme complexe, nu există o schimbare pură de prim ordin. Apar mereu efecte secundare. Acestea pot fi profunde (cum este cazul cu fluturele care bate din aripi) sau de-abia perceptibile. Schimbările de prim ordin au loc atunci când efectele nu sunt vizibile şi pot fi lejer ignorate, cel puţin pe termen scurt. Cu toate acestea, nu poţi fi niciodată prea sigur. De pildă, dacă o persoană se teme să iasă din casă, avem de-a face cu o fobie, care, deşi în sine nu reprezintă decât o schimbare de prim ordin, poate totuşi duce la o reorganizare completă a vieţii acelei persoane. De îndată ce respectiva persoană ar fi liberă să iasă din casă şi să se întâlnească cu alţi oameni, acest lucru ar produce o schimbare radicală. Aşa încât dacă o schimbare este de prim ordin depinde într-o anumită măsură de cadrul tău temporal.

Cea mai bună definiţie a schimbărilor de prim ordin este că acestea nu sunt neapărat menite să fie generative şi că efectele lor laterale imediate sunt minime şi pot fi ignorate oricare ar fi scopul schimbării.

Schimbările de ordin secund

Schimbările de ordin secund apar atunci când sunt în joc obiective multiple şi considerente de ordin secund. Schimbarea este menită să fie generativă, adică nu abordează doar o problemă specifică, ci imprimă şi capacitatea de a produce alte schimbări. Schimbările de ordin secund nu numai că ne scapă de problemă, dar au şi alte efecte şi pot chiar schimba felul de a gândi care a generat problema respectivă de la bun început. De exemplu, o femeie se poate implica într-o serie de relaţii cu parteneri superficiali, pe care nu poate conta. O schimbare de prim ordin ar încerca să rezolve fiecare relaţie în parte. O schimbare de ordin secund însă ar încerca să analizeze de ce femeia se simte atrasă de aceşti parteneri şi ar viza să modifice tiparul. Cu siguranţă schimbarea de ordin secundar este de mai mare amploare şi are un grad mai mare de generativitate.

Schimbarea de ordin secund ţine de învăţarea prin dublu circuit *(vezi Capitolul 3).*

Tehnicile NLP care pot duce la schimbări de ordin secund sunt:

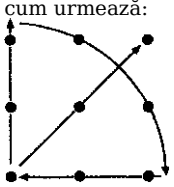
reîncadrarea în şase paşi
intervenţiile sistemice asupra nivelurilor de limbaj, fiziologie şi gândire
alinierea poziţiei perceptuale
metafora
strategiile

Schimbarea de ordin secund este necesară pentru probleme neconfigurate şi nestructurate. ***O problemă neconfigurată*** **are multe soluţii posibile.** ***O problemă nestructurată*** **este pusă de aşa manieră, încât nu indică vreo soluţie.**

• • •
• • •

• • •

O metodă pentru a înţelege diferenţa dintre schimbarea de prim ordin şi cea de ordin secund este reprezentată de următorul joc. Jocul îţi cere să legi toate cele nouă puncte cu patru linii drepte fără să ridici creionul de pe hârtie. Răspunsul este — mergi afară din cadru după cum urmează:



Aceasta este o schimbare de prim ordin. O schimbare de ordin secund ar presupune să întrebi: Ce alte soluţii sunt posibile? Este posibil să conectezi punctele prin mai puţin de patru linii fără să ridici creionul de pe hârtie? (Da.) Ce presupuneri fac eu în legătură cu jocul care mă împiedică să ajung la o soluţie? Ce strategie aş putea elabora să mă conducă la mai multe soluţii pentru acest joc?

Structura NLP

starea prezentă

Principalele elemente ale NLP

Calibrarea **Observi dovezi concrete de ordin senzo**
rial pentru stări emoţionale atât în fiziologie, cât şi în limbaj.

Congruenţa **Pui accentul pe resurse şi te îndrepţi clar**
spre un obiectiv dorit.

Conştient şi inconştient **Găseşti resurse la diferite niveluri în interiorul tău sau în cazul celorlalţi.**
Analiza contrastivă **Găseşti diferenţa esenţială.**
Ecologie **Observi sistemul larg şi tipul de limite pe care le stabilim cu toţii pentru a defini sistemul pe care-l abordăm.**
Optare **Extragi elementele importante prin rapor tare şi prin contestarea aptitudinilor.**
Flexibilitate **Dacă ceea ce faci nu funcţionează, fă altceva.**
Modelare **Extragi structurile experienţei subiective.**
Rezultate **Ştii ce vrei, dar în acelaşi timp identifici ce vor şi alţii.**
Adaptarea la ritmul celuilalt şi preluarea comenzii Cunoşti care este viziunea celuilalt asupra lumii şi astfel poţi să te adaptezi la ritmu
IPoziţii perceptuaie Presupuneri **lui, pentru ca mai apoi să preiei comanda şi să-l direcţionezi pe el (dar şi pe tine) spre schimbările dorite.**
Echilibrarea primei, a celei de-a doua şi a celei de-a treia poziţii perceptuaie — viziunea ta, a celuilalt şi viziunea sistemică. Principiile operaţionale, „convingerile” spe
cifice NL
RRaportare Sisteme reprezentap'onale Acuitate senzorială Starea **Stabileşti şi menţii un raport cu tine însuţi şi cu ceilalţi.**

Gândirea cu ajutorul simţurilor. Faţă de tine şi de alţii. Capacitatea de a-ţi alege starea ta emoţională şi de a declanşa anumite stări şi în cazul altora

.NLP se ocupă de cele trei elemente principale ale comunicării:

1. **Limbaj**
2. **Fiziologie**
3. **Gândire**

Caută punctul de sprijin pentru fiecare dintre aceste trei elemente. O schimbare reuşită va apărea în toate cele trei cazuri:

1. **Tiparele lingvistice ale unei persoane vor fi diferite.**
2. **Fiziologia ei se va modifica.**
3. **Gândirea ei se va schimba.**

Modelul pârghiilor: limbaj, fiziologie, gândire

Acesta dă cel mai mare randament când este aplicat asupra altcuiva. Nu este uşor de efectuat de unul singur.

1. **Clientul identifică o problemă sau un blocaj şi recunoaşte că acesta s-a manifestat de cel puţin trei ori.**
2. **Clientul descrie toate cele trei exemple ale stării respective. Il asculţi pentru a descoperi tiparele meta-modelului. Află care sunt**

modelele cele mai importante. Acestea se vor evidenţia fie prin repetiţie (clientul repetă acelaşi model de mai multe ori), fie printr-un ton emfatic (clientul accentuează tiparele în vorbire).

3. **Acum clientul descrie din nou primul exemplu. în acest moment, tu vei contesta tiparele meta-modelului. Cere-i să reformuleze. Apoi cere-i să descrie cum se schimbă submodalităţile şi reprezentările lor atunci când modifică limbajul. Pe măsură ce descrie sistemele reprezentaţionale şi submodalităţile modificate, fiziologia lui va deveni mult mai benefică. Ancorează kinestezic această nouă fiziologie benefică printr-o atingere pe braţ.**
4. **Ajută-l pe client să iasă din această stare.**
5. **Clientul descrie cel de-al doilea exemplu ce ţine de problemă. Pe măsură ce face acest lucru, foloseşte ancora pentru a modifica fiziologia lui. Apoi întreabă-l cum s-au schimbat submodalităţile experienţei ca urmare a transformărilor de fiziologie. în această etapă ar trebui să auzi şi tipare lingvistice modificate ale meta- modelului.**
6. **Ajută-l din nou pe client să iasă din această stare.**
7. **Clientul descrie cel de-al treilea caz al blocajului său. (Dacă poate! S-ar putea să nu mai existe niciun blocaj acum.) Cere-i să-şi schimbe submodalităţile şi sistemele reprezentaţionale pentru a se ajusta celor din starea benefică pe care ai conturat-o în paşii trei şi patru. Observă schimbarea de limbaj şi de fiziologie care se produce în decursul acestei ajustări.**
8. **Acum, care intervenţie a avut impactul cel mai puternic în modificarea stării:**
   Limbajul (contestarea tiparelor meta-modelului)?
   Fiziologia (utilizarea ancorei)?
   Gândirea (schimbarea sistemelor reprezentaţionale şi a sub- modalităţilor)?

Poţi efectua acest exerciţiu şi pornind de la o stare benefică:

1. Clientul prezintă trei exemple concrete ale unei stări benefice. Calibrează fiziologia corespunzătoare.
2. Clientul vorbește despre primul exemplu al stării benefice. Identifică submodalitățile și reprezentările stării prin analiză retrospectivă — folosind cuvintele-cheie pe care le-a utilizat și clientul pentru a descrie starea, cuplate cu tonalitatea-cheie corespunzătoare. Investighează submodalitățile și sistemele reprezentațio- nale care ar putea fi modificate pentru a intensifica starea. Clientul operează schimbările de submodalități, după care tu fixezi printr-o ancoră fiziologia intensificată rezultată.
3. Clientul iese din starea astfel generată.
4. Recurge la ancoră pentru a configura starea în timp ce folosești aceleași cuvinte-cheie pentru a o descrie așa cum clientul a pre- zentat-o inițial. Cercetează cum anume și-ar putea modifica fiziologia pentru a intensifica starea respectivă și mai mult.

Care a fost metoda cea mai eficace de intensificare a stării:
Limbajul (analiza retrospecivă pentru a găsi cuvintele-cheie și tonalitatea adecvată)? Fiziologia (utilizarea ancorei)?
Gândirea (utilizarea sistemelor de reprezentare și a submodalităților)?

Aplicarea tiparelor NLP

Iată pașii pe care trebuie să-i parcurgi pentru a aplica orice tipar NLP. Cu toate acestea, tu vei fi întotdeauna mai flexibil decât orice model, așa încât cele ce urmează sunt doar sugestii, nu directive:

1. Starea ta

Mai întâi observă-te pe tine în întregime.
Te afli într-o stare bună pentru a efectua schimbarea?
Ești compatibil cu ceea ce faci?

Principalele competenţe utilizate:
verificarea gradului de congruenţă fixarea unor ancore pentru aspecte benefice

2. Raportare

Stabileşte un raport.

Principalele aptitudini utilizate:
a doua poziţie perceptuală asocierea

3. Colectarea de informaţii

Cât de multe date îţi sunt necesare pentru a te apuca de lucru? Dacă lucrezi cu o altă persoană, cum îşi structurează ea experienţa?

Principalele aptitudini folosite:
meta-modelul calibrarea
analiza retrospectivă poziţiile perceptuale

4. Obiectivul

Care este obiectivul tău? Dacă lucrezi cu un client, care este obiectivul lui? Identifică acest obiectiv al clientului cu ajutorul condiţiilor minime bine definite.

Principalele aptitudini folosite:
întrebările care fac referire la obiective meta-modelul

5. Resursele

Ce resurse sunt necesare pentru tine sau pentru clientul tău? Unde pot fi ele găsite? Unde este punctul de sprijin care permite accesarea lor?

Limbaj?
Fiziologie?
Reprezentări?

Principalele aptitudini folosite:
calibrarea
linia temporală
ancorarea
reîncadrarea
limbajul modelului Milton
poziţiile perceptuale

6. Utilizarea resurselor

Foloseşte un model, o tehnică sau un format pentru a face ca resursele să influenţeze starea prezentă:

Principalele abilităţi folosite:

tipare şi formate NLP adecvate (*vezi lista din Anexe)*

7. Testarea

Foloseşte probele pe care le-ai identificat în legătură cu obiectivul tău sau al clientului. S-a înregistrat vreo modificare în:

Limbaj?

Fiziologie?

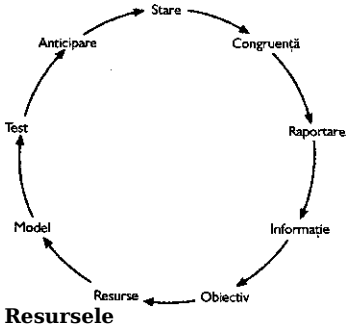
Reprezentări?

Principalele aptitudini folosite:
calibrarea

8. Anticiparea

Cum se va generaliza modificarea în viitor? Cum vei şti tu sau cum va şti clientul tău că schimbarea a avut loc şi care vor fi efectele ei?

Principalele aptitudini folosite:
repetiţiile mentale asociate şi disociate limbajul modelului Milton



Resursele

Resursele sunt cele care te vor ajuta să treci de la starea prezentă la starea dorită. Găsirea resurselor potrivite reprezintă cheia oricărei intervenţii NLP eficiente. Resursele pot fi externe şi interne şi se pot afla la niveluri neurologice diferite.

Mediul

Este posibil să ai nevoie de obiecte (de exemplu, calculatoare). Este posibil să ai nevoie de oameni (prieteni, familie, antrenor, profesori şi mentori). Este posibil să ai nevoie de modele (oameni pe care îi cunoşti, personaje din filme, de la televizor sau din cărţi).

Comportament

Accesează o experienţă de referinţă cu un impact puternic. Recurge la asociere şi disociere pentru a gândi în mod diferit. Utilizează întrebările meta-modelului pentru a obține informația dorită.

Aptitudine Schimbă-ţi starea: *modificându-ţi fiziologia utilizând o ancoră*

Foloseşte analiza contrastivă — gândeşte-te la o situaţie similară unde nu te confrunţi cu această problemă. Care sunt diferenţele fundamentale?
Utilizează modelarea personală — în alt domeniu din viaţa ta găseşti resurse?
Utilizează o strategie diferită sau concepe tu însuţi o strategie eficientă.
Recurge la prima, a doua şi a treia poziţie perceptuală.

Convingeri şi valori Foloseşte prezumţiile NLR
Schimbă poziţiile perceptuale. Utilizează reîncadrarea.

Identitate
Creează o metaforă care îţi conferă putere. Foloseşte un cadru „ca şi cum”.

Dincolo de identitate Apelează la relaţiile şi la convingerile tale spirituale pentru îndrumare şi inspiraţie.

Ghid pentru modelele NLP: ce anume trebuie să foloseşti şi când

Numărul şi varietatea problemelor cu care se pot confrunta oamenii sunt nesfârşite. Poate că problema ta este că nu eşti în largul tău în starea prezentă. Poate nu ţi-ai fixat un obiectiv, dar vrei să te schimbi şi să ajungi în altă stare. (Ai o problemă de remediere.) Pe de altă parte, poţi să-ţi fixezi ca obiectiv să depăşeşti starea în care eşti acum, chiar dacă este una relativ confortabilă. (Ai o problemă generativă.) în ambele cazuri, există o distanţă între starea în care eşti acum (cea prezentă) şi starea unde vrei să ajungi (cea dorită). Această distanţă reprezintă problema, şi ea nu ar fi greu de depăşit dacă

ai şti cum să ajungi la starea dorită. Ar fi numai o chestiune de timp.

O problemă apare atunci când starea prezentă este diferită de starea dorită si te îndoieşti că resursele tale te pot ajuta să treci de la o stare la alta.

NLP rezolvă problemele oferind mai multe alternative şi mai multe resurse în starea prezentă.

NLP nu garantează că nu vei mai avea niciodată alte probleme, dar îţi oferă cu adevărat mai multe opţiuni şi resurse. îţi poate lărgi şi viziunea asupra lumii, astfel încât tu să poţi realiza mai mult.

Nicio problemă nu există izolat. Problemele simt ale oamenilor care se confruntă cu ele. O cadă cu apă fierbinte nu este o problemă decât dacă tu eşti înăuntru şi vrei să ieşi din ea! Două persoane se pot afla în aproape aceeaşi situaţie, dar pot reacţiona diferit. Au nevoie de abordări diferite pentru a o rezolva. Problema este o combinaţie unică a împrejurărilor specifice la momentul respectiv, felul în care gândesc şi acţionează şi viziunea lor asupra lumii. Problemele nu sunt ca tricourile ieftine care se distribuie după principiul „o singură mărime este bună pentru toată lumea".

Aceste observaţii fiind făcute, este util acum să facem nişte generalizări în legătură cu gama de probleme posibile şi cu modelele şi intervenţiile NLP care funcţionează cel mai bine în fiecare problemă în parte.

Problemele pot fi împărţite într-un număr de categorii care se pot chiar suprapune la un moment dat:

Probleme stabile şi instabile

O problemă stabilă rămâne neschimbată. Foarte greu se schimbă cu timpul, cum e cazul unei fobii sau al unei obsesii.

O problemă instabilă se schimbă cu timpul şi pare să aibă diferite faţete, cum este în cazul dificultăţilor de învăţare.

Probleme generale sau specifice unui context

O problemă generală afectează părţi considerabile din viaţa cuiva, cum ar fi durerile de cap sau lipsa de încredere. Acestea sunt cunoscute sub eticheta de „probleme complexe" şi este nevoie de schimbări de ordin secund pentru a le rezolva.

O problemă specifică unui context afectează numai o anumită împrejurare, cum ar fi fiica de zbor. Aceste tipuri de probleme sunt cunoscute ca „probleme simple". E nevoie numai de schimbări de prim ordin pentru a le soluţiona.

Probleme emoţionale şi cognitive

O problemă emoţională este pur şi simplu una în care sunt implicate mai multe emoţii, cum ar fi oscilările de dispoziţie, atacurile de panică sau de depresie.

O problemă cognitivă nu are aproape niciun factor de natură emoţională, deşi persoana poate să nutrească emoţii foarte intense *în legătură cu* acest tip de problemă.

Exemple concludente sunt problemele de memorie sau confuzia dintre roluri şi limite.

Probleme legate de sarcini şi relaţii

Problemele legate de sarcini se referă la obiective şi responsabilităţi. Ele apar de cele mai multe ori în context profesional, cum ar fi scrierea unui raport sau gestionarea unui proiect.

Problemele de relaţii sunt cele de relaţionare cu alţi oameni (ceea ce poate face ca unele sarcini să devină şi mai grele).

Aplicarea modelelor

Cât de eficient rezolvi o problemă depinde de gradul de congruenţă. într-un studiu amplu asupra hipnoterapiei, s-a descoperit că factorul cu cea mai mare influenţă asupra reuşitei tratamentului constă în gradul de congruenţă al terapeutului. Cu alte cuvinte, cu cât crezi mai mult în ceea ce faci, cu atât creşte şansa să obţii rezultate dintre cele mai bune. Se pare că incongruenţa poate fi depistată de clientul tău la nivel subconştient. Dacă lucrezi asupra propriei persoane, atunci nu ai nicio şansă de schimbare decât dacă eşti congruent. Chiar de la începutul oricărei intervenţii NLP trebuie să-ţi controlezi starea, să stabileşti şi să menţii un raport adecvat.

Utilizează numai acele modele care îţi permit să rămâi congruent.

Următoarea listă de modele NLP este un îndrumar general în legătură cu ce tipare merg cu diferite tipuri de probleme. Desigur

că acestea nu sunt toate felurile de probleme pe care modelele le pot soluţiona.

Uneori o problemă se poate „cuibări" într-o alta, astfel încât ar trebui, de exemplu, să iniţiezi o reîncadrare în şase paşi, după care poate va trebui să te confrunţi cu o chestiune de convingere înainte să finalizezi reîncadrarea. Apoi, poate vei fi nevoit să anticipezi şi să declanşezi un generator de atitudini şi conduite noi.

Flexibilitatea ta în calitate de practicant este cea mai importanta calitate şi, când te îndoieşti, să reţii că răspunsul se află mereu în persoana din faţa ta, şi nu în vreo generalizare. Toate tiparele NLP pot fi efectuate în transă.

TIPUL PE PROBLEMĂ	INTERVENŢIA NLP ADECVATĂ	PAGINA
Claritatea valorilor	Prezumțiile NLP	16
Relații dificile	Dezvoltarea celei de-a doua poziții	61 318
	perceptuale Alinierea pozițiilor	60 71
	perceptuale Meta-ogiindirea	184
	Compatibilitatea	
	Aplicarea contrastivă a modelebr	
Lipsa de direcție	Obiective	27
întruniri neproductive	Practica întâlnirilor	63 312
	Abilitățile de negociere	213
	Abilitățile de contestare și infirmare	
Motivația	Activități cu modificări de	159 30
	submodalități Obiective bine definite	55 180
	Alinierea nivelurilor neurologice	
	Strategii motivaționale	
Lipsa de aptitudini sociale	Raportare Incompatibilitate	69 71

Temeri	Activităţi cu strategii Disocieri vizuale şi kinestezice Activităţi cu modificări de submodalităţi Ancorarea strategică	186 164 159 128
Fobii	Procesul fobiei	167
Trauma	Procesul traumei	167
Luarea de decizii	Activităţi cu strategii	186
Creativitate şi rezolvarea de probleme cognitive	Strategia Disney Folosirea prezumţiilor	192 239
Comparaţii restrictive	Reîncadrarea contextuală Meta-modelul — comparaţii	346 219

TIPUL DE PROBLEMĂ	INTERVENŢIA NLP ADECVATĂ	PAGINA
Planificări	Obiective pe termen lung OCIM-uri Alinierea nivelurilor neurologice	30 34 55
Convingeri limitate	Procesul PAM Afirmaţii	38 41
Obiceiuri sau constrângeri, auto-sabotaj	Reîncadrarea în şase etape Semnalul de congruenţă Integrarea părţilor Operatorii modali ai meta-modelului	351 327 320 225
Trac, lipsa de încredere	Alinierea nivelurilor neurologice Asociere/disociere Anticipare Schimbarea dispoziţiei Ancorarea resurselor	55 119 109 141 128
Reacţii nedorite la anumite evenimente	Reîncadrarea de conţinut Transa cotidiană	347 262
Deprinderi nedorite	Transformarea radicală Reîncadrarea în şase etape Generatorul de comportament diferit	161 351 195
Senzaţii vag, dificultatea de a identifica o problemă concretă	Metafora Schimbarea dispoziţiei	285 141

Lipsa de fermitate	Stimularea primei poziții perceptuale Fundamentarea	60 95
O decizie trecută care te limitează	Activități cu linia temporală Procesul fobiei Schimbarea istoriei personale	172 167 135
Gestionarea timpului	Accentuarea liniei „prin timp”	171
O stare negativă puternică	Ieșirea din acea stare întreruperea modelului înlănțuirea ancorelor	127 127 137
O stare obișnuită proastă, depresie	Ancorarea resurselor	128 137
înlănțuirea ancorelor	Suprapunerea ancorelor	133
Combinarea ancorelor	Analiza contrastivă a submodalităților întrebări	134 159 212
Schimbarea dispoziției		141

TIPUL DE PROBLEMĂ	INTERVENȚIA NLP ADECVATĂ	PAGINA
Blocaje	Modelul pârghiilor |ntegrarea mișcării globilor oculari înlănțuirea ancorelor Contestările meta-modelului Rotirea globilor oculari Metafora izometrică Combinarea ancorelor	363 103 137 246 115 287 134
O acțiune percepută ca eșec, neobținerea rezultatelor propuse	Exercițiul TOTI	184
Dificultatea de a te relaxa	Inventarul Transa	382 257
Obiective sau cerințe contradictorii	Integrarea părților	320
Dificultatea vizualizării	Elaborarea de imagini mentale	89
Dificultatea de a percepe sunete interne, lipsa urechii muzicale Perceperea de sunete mentale		91
Dificultatea de a percepe senzații kinestezice	Senzații kinestezice	93
Nu obții rezultatele dorite, lipsă de continuitate și perseverență	Anticipare Repetiție mentală	109 III

învăţarea din experienţă	învăţarea din experienţă Modificarea istoriei personale	165 135
O problemă recurentă care are cauze în trecut	Modificarea istoriei personale	135
Neimplicare	Asociere	119
Implicare excesivă	Disociere	119
Interpretări eronate repetate	Filtrul experienţei Analiza retrospectivă	302 314
O rană cronică sau durere	transă	257
Negociere şi mediere	Abilităţi de negociere	312
Incongruenţa	Alinierea nivelurilor neurologice Integrarea părţibr Verificarea congruenţei	55 320 328
Lipsa de abilităţi pentru conversaţiile telefonice	Asocierea vocii	73

Probleme generative — cum sa ameliorezi lucruril

ETIPUL DE PROBLEMĂ

INTERVENŢIA NLP ADECVATĂ PAGIN

A171 119 153 133 128 141 257
Cum să te bucuri de o experienţă Linia „în timp' Asocierea Intensificarea submodalităţilor critice Suprapunerea ancorelor Ancorarea resurselor Schimbarea dispoziţiei Trans
ă257
Transă
Cum să fii mai creati
vTransă
257
Relaxar
eScriere creativă
292
Aptitudinile de redactar

eCum să trăieşti efectiv prezumţiile NLP

NLP nu se referă numai la modele, ci se preocupă şi de atitudine şi de cum să acţionezi pe baza a ceea ce simţi. Convingerile şi prezumţiile nu înseamnă nimic dacă nu apelezi la ele ca să-ţi

îndrume viaţa. Nu vei cunoaşte valoarea lor dacă nu acţionezi ca şi când ele ar fi adevărate.

Iată câteva metode cu ajutorul cărora poţi să acţionezi ca şi când prezumţiile ar fi adevărate în viaţa ta şi totodată însoţite de nişte acţiuni care sunt opusul acestora.

1. Oamenii reacţionează la experienţa lor, nu la realitate.

Acţiune: **Respectă convingerile şi valorile celorlalţi. Permite-le să aibă propria lor viziune asupra lumii, în timp ce tu te asiguri că ai grijă de părerile tale.**

Contrariul: **Crezi că deţii adevărul şi că alţi oameni se înşală. Insişti ca ei să vadă lucrurile aşa cum le vezi tu. (*Mai ales când felul tău de a vedea lucrurile este de fapt NLP!)***

2. Este mai bine să ai o opţiune decât să nu ai niciuna.

Acţiune: **Acţionează întotdeauna astfel încât să-ţi sporeşti opţiunile, dar în acelaşi timp oferindu-le şi celorlalţi mai multe opţiuni.**

Contrariul: **încerci sa anulezi alternativele celorlalţi, deşi ei nu prezintă nicio ameninţare nici pentru tine, nici pentru alţii.**

3. Oamenii fac cea mai bună alegere posibilă la momentul respectiv.

Acţiune: **Consideră că acţiunile tale sau ale celorlalţi sunt cele mai bune cu putinţă la momentul respectiv. Irebuie să conştientizezi că, dacă ai beneficia de educaţia, experienţele şi gândurile altuia şi ai fi pus în aceleaşi situaţii cu el, ai acţiona întocmai ca el. Vei înţelege astfel că nu eşti superior acelui individ.**

Contrariul: **„le gândeşti că eşti mai bun decât alţii şi de aceea le condamni opţiunile dintr-o postură superioară, cuplată cu o analiză retrospectivă.**

4. Oamenii operează perfect.

Acţiune: **Consideră că fiecare acţiune a ta este cea mai bună cu putinţă, în timp ce te străduieşti totuşi să înveţi mai mult.**

Contrariul: **„le vezi pe tine şi pe ceilalţi ca pe nişte jucării stricate, care trebuie reparate piesă cu piesă (şi tu eşti cea mai potrivită persoană să faci asta!)**

5. „loate acţiunile au un scop.

Acţiune: **Obiectivele tale îţi sunt foarte clare şi foloseşti modelul obiectivelor bine conturate pentru a configura obiectivele celorlalţi.**

Contrariul: **Pluteşti în derivă, ca şi cum acţiunile tale nu au niciun scop. Nu te preocupă să afli ce vor ceilalţi.**

6. Fiecare conduită are o intenţie pozitivă.

Acţiune: **Recunoaşte intenţia pozitivă a greşelilor tale. Recunoaşte intenţia pozitivă de la baza acţiunilor celorlalţi, în timp ce te protejezi de eventualele consecinţe negative ale acestor acţiuni.**

Contrariul: **Crezi că tu sau altcineva puteţi fi persoane profund rele şi condamni anumite acţiuni pentru că nu ar avea nicio intenţie pozitivă pentru nimeni, oricum le-ai privi.**

7. Subconştientul echilibrează conştientul. Nu este maliţios.

Acţiune: **Consideră bolile ca pe o metodă prin care corpul încearcă să se vindece.**

Contrariul: **Crezi că oameni sunt putrezi în interior şi că există vreo versiune psihologică a „păcatului originar”.**

8. Sensul unui act de comunicare constă în reacţia pe care o primeşti.

Acţiune: **calitatea ta de bun comunicator, asumă-ţi responsabilitatea să explici ce vrei să spui. Eşti atent la reacţia celuilalt. Recunoaşte intenţiile celorlalţi, în timp ce eşti în continuare atent la**
efectele pe care le ai asupra altora, aşa cum sunt ele percepute de aceştia. Nu există eşec în comunicare, numai reacţii.

ContrariuhTe **gândeşti că, atunci când comunici, dacă celălalt nu înţelege, este neapărat vina lui, pentru**

că este ignorant. îi judeci pe ceilalţi în funcţie de ce crezi despre ei şi te judeci pe tine pe baza intenţiilor tale.

9. Avem deja toate resursele de care avem nevoie sau le putem produce.

Acpune: **Oferă-le celorlalţi spaţiul şi sprijinul de care au nevoie pentru a-şi găsi propriile soluţii. Ştii că nu eşti neajutorat, că nu eşti fără speranţă şi că meriţi.**

Contrariul: **Crezi ca depinzi în întregime de ceilalţi pentru a câştiga motivaţie, cunoaştere şi aprobare. Tratezi educaţia ca pe un transfer de cunoaştere de la cei care o deţin la cei care nu o deţin încă.**

10. Mintea şi trupul formează un singur sistem. Sunt expresii diferite ale unei singure persoane.

Acţiunea: **îngrijeşte-te atât de mintea cât şi de corpul tău. Recunoaşte şi evită gândurile toxice şi stările dăunătoare, ca şi cum ar fi un mediu toxic. Suntem flexibili când vine vorba să alegem mijloacele prin care să ne tratăm bolile.**

Contrariul: **Folosim soluţii chimice pentru toate problemele noastre fizice şi mentale sau încercăm să vindecăm boli fizice prin mijloace pur mentale.**

11. Procesăm toate informaţiile prin simţuri.

Acţiune: **Consideră că limitele lumii noastre sunt de fapt limitele simţurilor noastre. încearcă constant să extinzi arealul acoperit de simţuri şi să le ascuţi.**

Contrariul: **„Dacă nu văd ceva, înseamnă că acel lucru nu există."**

12. Modelarea unei acţiuni reuşite duce la excelenţă.

Acţiune: **Caută constant excelenţa ca să poţi crea modele după ea. Observă-ţi propriile momente de excelenţă şi elaborează modele pornind de la acestea pentru a te bucura de şi mai multe situaţii de excelenţă. învaţă de la toţi cei pe care-i întâlneşti.**

Contrariul: **Consideri că „talentul înnăscut" poate fi o explicaţie pentru acţiuni cu un succes răsunător. Nu le acorzi oamenilor**

şansa să evolueze dacă tu crezi că ei nu posedă acest misterios talent.
13. Dacă vrei să înţelegi, treci la fapte!

Acţiune: **Verifică-ţi constant limitele şi convingerile.** ***Contrariul:*** **Pretinzi că deţii multe idealuri şi convingeri care sună impresionant, dar nu le pui niciodată în practică.**

Regula 80:20

Optzeci la sută din rezultatele tale au la bază 20 la sută efort. NLP nu face nicio excepţie la această regulă, dar de care anume 20 la sută este vorba? Pentru a fi cât mai productiv:

4 Concentrează-te pe rezultat, nu pe efort.
<1 Caută modele în rezultatele tale excepţionale, modele pe care să

le poţi repeta ulterior. Cum le-ai produs? 4< Fii selectiv când vine vorba de eforturi, nu fi gata să faci orice. 4< Concentrează-te pe productivitate de excepţie. Nu te mulţumi

numai cu un efort mediu. 4> Orice reţea rţi multiplică rezultatele fără efort suplimentar. 4 încearcă să fii excelent în câteva lucruri decât să fii competent în multe.
4 Identifică-ţi aptitudinile centrale şi cultivă-le. 4 Deleagă cât mai mult cu putinţă. (De ce să faci lucruri la care nu eşti bun?)
4> Lim'itează-te numai la acele lucruri pe care le faci cel mai bine şi

care îţi plac cel mai mult. 4 Să ai în vedere un număr mai degrabă limitat de oportunităţi alese

cu grijă decât să urmezi fiecare oportunitate care se iveşte. i Poţi să ai o gamă largă de proiecte la un anumit moment, dar nu

investi efort în ele decât dacă dau roade. 4» Profită cât mai mult de un şir de succese — probabil că tu l-ai creat.

4> Desprinde-te şi lasă la o parte orice şir de insuccese — probabil că tu le-ai creat.

Cum să obţii cât mai mult din NLP

<1 Concentrează-te pe ceea ce vrei.

Stabilirea obiectivelor este primul pas în direcţia atingerii lor. „Toate rezultatele tale au pornit sub forma unui gând.

4» Păstrează-ţi curiozitatea în legătură cu experienţa ta.

Când faci ceva care funcţionează foarte bine, felicită-te şi apoi întreabă-te: „Cum am putut să fac aşa ceva?" Cu ajutorul metodelor de modelare NLP vei putea să înţelegi momentele tale de excelenţă şi vei putea să le transformi în momente normale mai degrabă decât în momente excepţionale. în acelaşi sens, dacă faci ceva despre care crezi că este prost, în loc să-ţi faci reproşuri, întreabă-te doar: „Cum naiba am reuşit să fac aşa ceva?" Te vei înţelege mai bine şi vei învăţa din greşeli, astfel încât să nu le repeţi.

I Adoptă perspective diferite.

Punctul tău de vedere este numai unul din multe altele.

I Recurge la NLP.

Practicând, vei învăţa.

i Găseşte-ţi ritmul optim.

Nu cere prea mult prea repede. Mai întâi cunoaşte-te mai bine şi apreciază-te pentru cine eşti ca şi pentru cine vrei să devii.

4< Găseşte-ţi timp pentru tine însuţi.

îngăduie-ţi orice fel de meditaţie sau formă de relaxare care te atrage.

4» Observă schimbările pe care le faci şi cum viaţa ta se schimbă în mai bine.

Ai încredere în schimbările pe care le faci şi apreciază-te pentru ele. Câteodată este uşor să crezi că nu se întâmplă nimic, dar, când priveşti lucrurile de deasupra, în ansamblul lor, poţi vedea schimbările mult mai uşor. Viaţa înseamnă o mulţime de decizii mici (printre care se mai strecoară şi câte-o decizie majoră). Fii atent la deciziile mici — fiecare este importantă. Adu-ţi aminte de macazurile de cale ferată. Nu trebuie decât să se deplaseze câteva grade şi liniile se vor depărta una de cealaltă din ce în ce mai mult. Fă schimbări mici şi ţine-te de ele.

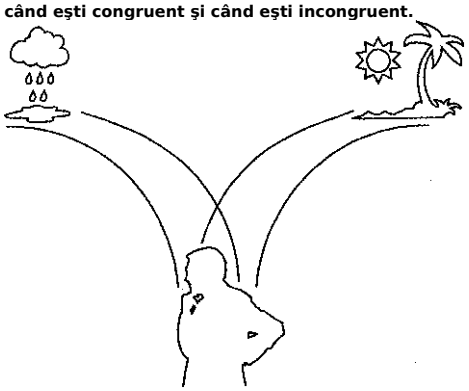
i Devino conştient de ancorele tale.

Neutralizează-le pe cele negative şi fixează-ţi unele pozitive. Fii o ancoră pozitivă pentru ceilalţi. 4

Fii conştient că ai alternative emoţionale.

Ai multe posibilităţi să-ţi modifici starea emţională — dar numai dacă vrei acest lucru. *4 Dezvoltă o relaţie bună cu subconştientul tău.*

Ai încredere în intuiţia ta şi ascultă de ea. Află când eşti congruent şi când eşti incongruent.



Viaţa înseamnă o serie de mici decizii care duc la schimbări majore.

4 ***Dezvoltă-ţi imaginaţia şi creativitatea.***

Scrie o povestire, fă un desen, chiar dacă nu vei publica povestirea niciodată şi nu vei arăta desenul nimănui. **4** ***Fii atent la corpul tău.***

Fii conştient de el şi acţionează în funcţie de ce îţi spune. **4** ***Contestă-ţi punctele slabe.***

Află lucrurile la care nu eşti bun şi forţează-ţi limitele.

4 Dezvoltă-ţi acuitatea senzorială.

Sunt atât de multe lucruri în lume de care să te bucuri! Priveşte, ascultă, simte, le vei bucura mult mai mult de ce faci şi gândirea ta va deveni mai flexibilă.

4 Ai în vedere formarea ulterioară.

Nu este nevoie ca aceasta să fie o formare NLR Sunt multe metode prin care poţi să te împlineşti.

PLAN DE ACŢIUNE

1. Scrie răspunsurile la aceste întrebări:

Ce lucruri noi am învăţat din NLP?

Ce lucruri am învăţat care mi-au confirmat ceea ce ştiam deja?

Ce lipseşte? Despre ce aş fi vrut să citesc mai mult?

Răspunsurile tale sunt mai mult decât bine-venite. Scrie-ne un e-mail sau trimite-ne răspunsurile la adresa autorului specificată la sfârşitul cărţii, dacă doreşti.

2. Alocă-ţi câteva momente în care să stai liniştit, poate ca parte a practicii zilnice de relaxare.

întreabă-te: „Cine sunt eu?”

Parcurge nivelurile neurologice:

Cât de mult eşti definit de mediu?

De comportament?

De aptitudinile tale?

De convingeri şi valori?
De propria identitate?
De conexiunile tale, dincolo de identitate?

3. Câte lucruri faci în mod frecvent de care să te bucuri? Şi obţii tot ce este mai bun de pe urma lor? Fă o listă cu nişte titluri generale, de exemplu:

relaţii (prieteni şi iubiţi/iubite)
familie, părinţi şi copii
recreere (sporturi, pasiuni, divertisment)
muzică, artă, televizor, filme, teatru
reuşite profesionale şi soluţionarea de probleme
relaxare
mâncare, mâncatul acasă şi în oraş, gătitul
cadouri oferite şi primite
haine
activitate religioasă şi spirituală

Menţionează numele a două activităţi care îţi plac sub fiecare din aceste categorii. Formulează-le concret, pentru că plăcerile sunt foarte concrete. Fericirea nu este o stare ambiguă pe care o poţi atinge direct, ci rezultatul unor plăceri fără număr şi al unui timp bine petrecut. De exemplu, la capitolul „haine" ai putea să incluzi faptul că ai cumpărat un costum nou, că te-ai îmbrăcat cu o haină groasă care îţi ţine de cald când te duci afară în frig sau faptul că te bucuri de cum te simţi într-o pereche de pantofi confortabili.

Dacă este dificil, poate că gândeşti în termeni prea generali. Activităţile plăcute

nu trebuie să aibă o semnificaţie ieşită din comun sau să bulverseze pe toată lumea pentru a fi considerate ca atare. Gândeşte-te în termeni mult mai restrânşi. Gândeşte-te la acea primă ceaşcă de cafea a zilei sau la acel moment de toropeală înainte de a adormi. Zilele sunt pline de astfel de mici momente de plăcere, care nu sunt recunoscute ca atare. Trebuie să fii acolo, asociat cu momentul respectiv, pentru a te putea simţi bine.

Dă un număr fiecărei activităţi:

1. **Dacă nu ai făcut activitatea respectivă în ultima lună.**
2. **Dacă ai efectuat activitatea respectivă de câteva ori în ultima lună.**
3. **Dacă ai efectuat activitatea respectivă de mai multe ori în ultima lună.**

Aceasta îţi poate da un rezultat maxim de 60 de puncte.

Cât de aproape eşti de rezultatul maxim? Ce poţi face pentru a-ţi creşte scorul luna viitoare?

Acum ia scorul pentru fiecare activitate şi înmulţeşte-l cu doi dacă activitatea a fost moderat plăcută şi cu trei dacă a fost foarte plăcută. Acum poţi avea un scor total posibil de 180 de puncte.

Ce poţi face pentru a obţine un scor mai bun luna viitoare? Aminteşte-ţi să fii în întregime prezent în acele experienţe; este, de asemenea, necesar ca aceste experienţe să îţi fie plăcute.

4. Te-ai gândit vreodată la felul în care luăm cele mai multe decizii pornind de la experienţe receptate la mâna a doua? Ne formăm convingeri şi decidem în funcţie de ce spun alţi oameni, pe baza a ceea ce citim pe internet sau în ziare şi pe baza a ce vedem la televizor. Avem un motiv solid să credem în aceste surse sau avem încredere în ele pur şi simplu. Ce rol au avut aceste surse pentru a-ţi câştiga încrederea? Cât de multe lucruri cunoşti printr-o percepţie directă, bazată numai pe simţurile tale?

Data viitoare când ai de luat o decizie, alege două foi de hârtie. Pe una din ele notează toate experienţele personale legate de un anumit subiect. Pe cealaltă notează tot ce ai citit sau tot ce ţi s-a spus în legătură cu acelaşi subiect.

în continuare aruncă a doua foaie.

Aruncă din nou o privire pe prima coală de hârtie.

Care ar fi decizia ta, aşa cum se bazează ea pe experienţa personală?

Când iei o decizie, este ea cu adevărat a ta

?A N E X A I

Modelele NLP

Modelele NLP influenţează limbajul, fiziologia şi gândirea, deşi unele modele se referă în mod clar mai mult la unul din elementele enumerate mai sus decât la celelalte. Urmează o listă de modele NLR clasificate în funcţie de elementele cărora li se adresează.

Limbaj

analiză retrospectivă meta-modelul modelul Milton metafora predicate reîncadrare simplă

Gândire

asociere/disociere
porţionare
niveluri neurologice
integrarea părţilor
reîncadrare în şase paşi
strategii
submodalităţi
linia temporală
TOTI
transă şi alte stări modificate

Fiziologie

semnale de accesare
ancore
suprapunere
înlănţuire
combinare
calibrare
inventariere
stări
deplasare de-a lungul liniei temporale

Principalele formate şi tehnici NLP

alinierea nivelurilor neurologice înlănţuirea ancorelor combinarea ancorelor verificarea

congruenţei reîncadrarea de conţinut reîncadrarea contextuală strategia Disney
integrarea mişcărilor globilor oculari anticiparea metaforele izometrice modelul pârghiilor practica întrunirilor meta-oglindirea
generatorul de conduite diferite
integrarea părţilor
alinierea poziţiilor perceptuale
modelul fobiei (disocierea vizual-kinestezică)
reînnoirea trecutului (schimbarea istoriei personale)
reîncadrarea în şase paşi
suprapunerea ancorelor
schimbarea strategiilor
analiza contrastivă a submodalităţilor
transformarea radicală
linia temporală exerciţiul TOTI transa

NLP este înainte de toate un mijloc de evoluţie personală. Toate abilităţile pot fi aplicate atât în cazul tău, cât şi în cazul celorlalţi. Aptitudinile NLP care vizează evoluţia personală sunt:

Capacitatea de a-ţi alege starea emoţională. Capacitatea de a face transferuri în gândire prin porţionare ascendentă, descendentă sau laterală. Capacitatea de a asocia sau de a disocia în funcţie de împrejurări. Abilitatea de a schimba poziţia perceptuală în funcţie de context. Respectarea tuturor punctelor de vedere asupra realităţii, ceea ce nu

înseamnă că trebuie să fii de acord cu toate. Utilizarea prezumţiilor NLP pentru a-ţi ghida acţiunile. Adoptarea unei orientări bazate pe rezultate. Aplicarea acuităţii senzoriale în cazul tău şi al celorlalţi. Meta-modelarea dialogurilor interne. Găsirea unui ritm propriu de lucru. Rafinarea gândirii prin schimbarea structurii submodalităţilor. Alegerea propriilor convingeri.

îmbogăţirea gândirii prin utilizarea tuturor sistemelor reprezentaţionale.A N E X A 2

Principalele influenţe asupra dezvoltării NLP

NLP nu este o disciplină care a apărut gata elaborată de nicăieri. Are o istorie intelectuală şi o bază filozofică. Promotorii NLP au brodat împreună tapiseria NLP din fire împrăştiate în multe direcţii.

William James şi pragmatismul

William James a fost un filozof şi un psiholog american cunoscut îndeobşte pentru că a dezvoltat teoria pragmatismului. S-a aflat printre primii psihologi care au vorbit despre experienţa ***subiectivă*** a timpului, contrară timpului ca noţiune în sine, şi probabil că opera lui îl atestă drept cel mai fidel pre-mergător al felului în care NLP tratează liniile temporale. în perioda în care James îşi scria lucrările, cele mai multe studii psihologice priveau fenomenele mentale din exterior, ca date ştiinţifice ce puteau fi măsurate. James privea experienţa din interior, nu ca pe informaţii obiective ce puteau fi măsurate de către un observator; el era interesat de cum arată o experienţă din interior. A fost unul dintre pionierii care au susţinut validitatea experienţei subiective.

Referinţă:
William James, *Principles of Psychoiogy,* 1890

Constructivismul

Constructivismul reprezintă argumentul intelectual şi filozofic pentru teoria conform căreia nu suntem recipiente pasive ale unei lumi deja existente, ci co-creatori ai ei. Ceea ce experimentăm trece prin simţurile noastre.

De aceea putem fi conştienţi numai de lucrurile pe care ni le pot arăta simţurile — o versiune invariabil limitată a ceea ce ar putea exista de fapt. Vedem, auzim şi simţim numai ceea ce ne permit simţurile. Mai mult, cultura, valorile noastre, aşteptările, preocupările şi societatea ne filtrează ce şi cum experimentăm. Aşadar, fiecare dintre noi cartografiază în mod diferit realitatea şi harta rezultată devine realitate pentru noi. Constructivismul nu este echivalent cu solipsismul, acesta din urmă negând realitatea oricărui alt lucru în afară de propria ta existenţă.

Constructivismul nu neagă adevărul că există o realitate dincolo de simţurile şi percepţiile noastre, numai că nu o putem cunoaşte deplin. Suntem de fapt foarte activi în crearea propriei noastre realităţi. Suntem responsabili pentru felul ***cum*** percepem şi cum acţionăm în urma propriei percepţii.

Referinţă:

Paul Watzlawick (ed.), *The Invented Reality,* W. W. Norton, 1984

Alfred Korzybski şi semantica generală

Korzybski a fondat disciplina numită semantică generală găsind o metodă prin care să vorbească despre lume ca despre un proces în continuă schimbare, fără să-l înţepenească într-o structură fixă prin limbajul folosit. El a fost primul care a utilizat termenul de neurolingvistică, în 1933. El este autorul frazei „Harta nu este teritoriul”, cu alte cuvinte, harta (limbajul) nu este lucrul cartografiat

(experienţa). Cuvintele nu sunt obiectele pe care le reprezintă. Cuvintele nu fac decât să indice structura experienţei. Cuvintele sunt mult mai limitate decât experienţa în sine şi confundarea celor două poate duce la mâhnire şi frustrare. Korzybski a elaborat un număr de distincţii în cadrul limbajului şi a arătat limpede distincţia dintre hartă şi teritoriu — dezvăluind cum cartografiem realitatea cu limbajul nostru şi apoi considerăm că harta este realitatea în sine. O hartă nu poate fi niciodată adevărată, ci doar mai mult sau mai puţin utilă. Opera lui Korzybski este fundamentală pentru modelul lingvistic din NLP.

Spiritul lucrărilor lui a fost continuat de George Lakoff şi Mark Johnson, care au dezvoltat ideea conform căreia orice fel de limbaj se bazează pe metafore. Nu putem vorbi niciodată exact despre cum sunt lucrurile cu adevărat, ci doar cu ce seamănă. Metaforele pe care le folosim, chiar şi în cele mai banale propoziţii, ne canalizează gândirea. (Ultima propoziţie cuprinde metafora, „canalizează" pentru a descrie ce se întâmplă cu gândirea noastră. Nu există în realitate canale în gândirea noastră.) Analiza literală a metaforelor limbii deschide nişte perspective noi, de-a dreptul fascinante, despre cum anume gândim şi înţelegem lumea şi deci despre ce suntem în stare să facem. NLP analizează adesea limba în mod literal, pentru a da un indiciu despre procesul de gândire din spatele ei.

Referinţe:

Alfred Korzybski, *Science and Sanity,* Institute of General Semantics, 1994, publicată prima dată în 1933 George Lakoff şi Mark Johnson, *Metaphors We Live By,* University of Chicago Press, 1980

Cari Rogers şi terapia „centrată pe individ”

Cari Rogers a fost iniţiatorul şi cel mai cunoscut promotor al „terapiei centrate pe individ”. Analiza retrospectiv limbajul clienţilor săi, astfel încât aceştia îşi puteau cerceta convingerile şi prezumţiile într-un mod cât se poate de obiectiv, ceea ce le permitea să înţeleagă şi să-şi rezolve problemele. Ascultatea detaşată şi reflectarea sunt esenţiale pentru felul în care NLP abordează terapia. Grinder şi Bandler au studiat casete video cu înregistrările întâlnirilor dintre Cari Rogers şi pacienţii săi.

Referinţă:

Cari Rogers, *Freedom to Learn,* Merrill, 1983

Eric Berne şi analiza tranzacţională (AT)

Eric Berne, în cartea sa *Games People Play,* publicată în 1964, a prezentat ideea remarcabilă conform căreia oamenii au „părţi” diferite în personalitatea lor, părţi care gândesc şi reacţionează diferit. Pe principalele trei componente le-a numit „adultul”, „copilul” şi „părintele”. Metafora părţilor care compun personalitatea a fost preluată şi folosită la scară largă în NLP, deşi nu exact în forma utilizată de Berne. Părţile sunt o metaforă —

nimeni nu este într-adevăr fragmentat în părţi, dar ideea se poate dovedi utilă în abordarea problemelor şi a deciziilor dificile, pentru că oamenii se simt adesea sfâşiaţi de dorinţe şi emoţii contradictorii. Grinder şi Bandler au studiat înregistrări video cu Eric Berne în timpul şedinţelor de psihoterapie.

Referinţe:

Eric Berne, *Transactional Analysis în Psychotherapy,* Souvenir Press, 1961

Eric Berne, *Games People Play,* Penguin, 1964

Karl Pribram, George Miller şi Eugene Gallanter — modelul TOTI

Karl Pribram, George Miller şi Eugene Gallanter au propus modelul TOTI în cartea lorP/<ms *and the Structure ofBehaviour,* publicată în 1960. Acest model explica cum reacţionăm şi acţionăm pentru a ne atinge obiectivele utilizând principiul feedbackului şi al *feedforward*-ului. înlocuia simplul model de acţiune stimul-răspuns. în modelul TOTI, acţionăm pentru a reduce *diferenţa* dintre o stare prezentă şi o stare dorită. Continuăm să acţionăm până când această diferenţă dispare. Modelul este în continuare folosit în NLP deoarece este un model cibernetic — rezultatele unei acţiuni sunt reintroduse în sistem şi utilizate ca bază pentru următorul demers. George Miller a introdus şi ideea că la orice moment dat nu putem să prelucrăm decât şapte itemi informaţionali, cu o variabilitate de plus sau minus doi. Lucrurile la

care suntem atenţi şi felul în care ne ordonăm experienţa influenţează cât de mult cunoaştem şi câte lucruri ţinem minte.

Referinţe:

Karl Pribram, George Miller şi Eugene Gallanter, *Plans and the Structure of Behaviour*, Prentice-Hall, 1960

George Miler, „The Magic Number Seven, Plus or Minus Two *Journal of the American Psychological Society*, 1956

Specialiştii care au influenţat cel mai mult dezvoltarea NLP au fost Gregory Bateson, Friedrich (Fritz) Perls, Milton Erickson şi Virginia Satir.

Gregory Bateson (1910-1980)

Gregory Bateson a fost antropolog englez, dar opera lui este întrepătrunsă cu multe domenii — etnologie, psihiatrie, psihologie şi cibernetică. în anii '20 şi '30 ai secolului XX, a petrecut mult timp studiind oamenii din Bali şi Noua Guinee. S-a căsătorit cu Margaret Mead, şi ea antropolog cultural, şi s-au mutat în America în 1949. Aici a activat o perioadă ca etnolog în cadrul Administraţiei Veteranilor în Palo Alto — California, lucrând cu Jay Haley şi John Weakland, care, împreună cu Paul Watzlawick, au fost pionierii disciplinei cunoscute sub numele de terapie succintă.

Bateson s-a aflat printre iniţiatorii conferinţelor Macy, un alt demers de pionierat, care au abordat teoria sistemelor în anii '50; a colaborat cu Warren McCulloch în cadrul acestei iniţiative. A avut contribuţii însemnate în psihiatrie, cibernetică şi teoria sistemelor.

Lucrările lui despre importanţa perspectivelor multiple, epistemologia cibernetică şi antropologie alcătuiesc baza intelectuală a NLP. Deşi Richard Bandler şi John Grinder nu au urmat niciodată în mod oficial direcţia lui Bateson, ei au purtat multe discuţii împreună pe când erau cu toţii vecini în Santa Cruz, la începutul anilor '70. Stilul de gândire al lui Bateson şi distincţiile pe care le făcea el au influenţat profund abordarea lui Bandler şi Grinder asupra aptitudinilor comuni- caţionale şi felul în care ele pot fi imitate.

Referinţă:

Gregory Bateson, *Steps to an Ecolog/ of Mind*, Ballantine Books, 1972

Fritz Perls (1893-1970)

Iniţial, Fritz Perls s-a format în domeniul psihanalizei, dar în anii '40 s-a desprins de această tradiţie şi a început să-şi formuleze propriile idei, care mai târziu au devenit cunoscute sub numele de terapia gestalt. S-a stabilit în California la începutul anilor '60. Ideea lui fundamentală era că psihoterapia nu ar trebui să aibă ca scop unic să ajute oamenii să se adapteze la viaţa în societate, ci ar trebui să reprezinte un mijloc pentru dezvoltare personală şi o metodă de integrare a raţiunii şi a emoţiilor. Perls era de părere că oamenii ar trebui să aibă încredere în instinctele lor şi să se bucure de experienţele prin care trec. A fost printre primii terapeuţi care au folosit conceptul de sisteme reprezentaţionale în terapie — cel vizual, cel auditiv şi cel kinestezic. A recurs şi la modelul părţilor

pentru reprezentarea personalităţii. Credea că unul din obiectivele terapiei este ca aceste părţi să coexiste armonios.

Referinţă:

Fritz Perls, *Gestalt Therapy Verbatim,* Real People Press, 1969

Virginia Satir (1916-1988)

Virginia Satir şi-a început activitatea ca terapeut în Chicago, lucrând cu alcoolici şi oameni fără adăpost. în 1951, ea era printre primii terapeuţi care lucrau cu familii întregi în aceeaşi şedinţă. S-a mutat în California la începutul anilor '60 şi i-a ajutat pe Don Jackson şi Jules Riskin să pună bazele Intitutului de Cercetări Psihologice în Palo Alto. Aici i-a întâlnit pe Grinder şi Bandler în 1972 şi a început o colaborare cu ei care avea să se dovedească de durată.

Virginia Satir a pus mereu accentul pe interdependenţa dintre oameni şi pe echilibrul dintre dezvoltare personală şi respectul faţă de nevoile celorlalţi. Lucrările ei s-au concentrat pe sporirea respectului faţă de sine şi pe înţelegerea punctului de vedere al celorlalţi. Satir a utilizat şi modelul părţilor şi a dezvoltat un tipar al celor patru tipuri de personalităţi — cel care dă vina pe alţii (criticul), cel care aplanează tensiuni (pacifistul), cel care îţi distrage atenţia (derutantul) şi cel care este mereu foarte organizat (calculatul). S-a folosit şi de întrebările specifice NLP, deşi nu în felul sistematic în care le-au formulat Grinder şi Bandler. A recurs şi la modelul NLP de sisteme reprezentaţionale şi a depus eforturi pentru a-i

face pe clienţii ei să găsească soluţii la problemele lor de orice fel.

Referinţă:
Virginia Satir, Richard Bandler şi John Grinder, *Changing with Families,* Science and Behaviour Books, 1976

Milton Erickson (1901-1980)

Milton Erickson a avut, probabil, cea mai mare influenţă asupra NLP. Iniţial a studiat medicina şi psihologia, deşi a fost grav bolnav de poliomielită la vârsta de 18 ani. Mai târziu, boala îl va ţintui într-un scaun cu rotile. A avut o carieră de psihiatru şi a început să cerceteze rolul terapeutic al hipnozei, în ciuda ostilităţii deloc de neglijat din partea colegilor de breaslă, în ultimii zece ani de viaţă a activat ca hipnoterapeut în Phoenix— Arizona, unde l-au vizitat terapeuţi şi psihologi din toată lumea.

Gregory Bateson a sugerat că Milton ar fi oferit un model de terapie foarte bun de studiat pentru Grinder şi Bandler, aşa încât aceştia au petrecut câtva timp în casa lui din Phoenix, privindu-l cum lucrează. Capacitatea extraordinară a lui Erickson de a lucra cu limbajul pentru a induce starea de transă a fost reprodusă de Bandler şi Grinder în cele două volume ale lucrării *The Patterns ofHypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD.*

Erickson a nutrit un profund respect pentru unicitatea fiecărei persoane şi o curiozitate fără limite în legătură cu felul în care oamenii reuşeau să ducă la bun sfârşit orice fel de activitate. Nu era de acord cu teoriile psihologice care generalizau şi nu folosea nicio abordare

sistematică, ci lăsa pe client să dicteze formatul terapiei. Stilul lui permisiv de hipnoterapie şi limbajul ambiguu, deschis interpretărilor, permiteau pacientului să interpreteze ce i se spunea în maniera care i se potrivea cel mai bine. Acest stil de hipnoterapie poartă acum numele lui — hipnoterapie ericksoniană —, iar modelele lui lingvistice sunt prezentate în NLP drept modelul Milton.Referinţe:

Richard Bandler şi John Grinder, and Behaviour Books, 1975 John Grinder şi Richard Bandler, and Behaviour Books, 1976

The Structure of Magic I, **Science**

The Structure of Magic 2, **Scienc**

eJohn Grinder şi Richard Bandler, *Trance-Formations, Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis,* Real People Press, 1981

Richard Bandler şi John Grinder, *Patterns of Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD, Volume I,* Meta Publications, 1975 *(Tehnicile hipnoterapiei ericksoniene,* vol. I, Curtea Veche Publishing, 2007)

John Grinder, Richard Bandler şi Judith DeLozier, ***Patterns of Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD, Volume 2,***

Meta Publications, 197

7Glosar

Acuitate senzorială

Procesul de învăţare prin care se fac distincţii mult mai rafinate şi mai utile în cadrul informaţiilor

senzoriale pe care le receptăm din realitatea înconjurătoare. Unul din pilonii NLP Adaptare Obţinerea şi menţinerea unei raportări juste cu o altă persoană pe o anumită perioadă de timp prin îmbrăţişarea viziunii celuilalt asupra realităţii. Menţinerea unui raport adecvat cu tine însuţi se poate produce dacă eşti atent la experienţa ta fără să încerci imediat să o schimbi. **Ajustare**
Adoptarea parţială a comportamentului, aptitudinilor, convingerilor şi valorilor altcuiva cu scopul de a ameliora raportarea la celălalt.
Ambiguitate de punctuaţie
Ambiguitate generată prin unirea a două propoziţii într-una singură ce păstrează un sens coerent în fraza nou creată. Un exemplu adecvat este fraza precedentă. **Ambiguitate fonologică**
Două cuvinte care sună identic, deşi diferenţa dintre ele este uşor de observat.
Ambiguitate sintactică
O propoziţie ambiguă care speculează natura morfologică ambiguă a unor cuvinte. **Analiză contrastivă**
Compararea a două sau mai multe lucruri şi căutarea de diferenţe critice între ele pentru a le înţelege mai bine.
Analiză retrospectivă
A revedea sau a rezuma lucruri deja experimentate folosind cuvin-
tele-cheie, gesturile şi tonalitatea altcuiva.
Ancorare
Procesul de asociere a unui lucru cu un altul.
Ancoră
Orice stimul care generează o reacţie. Ancorele ne schimbă starea. Pot

apărea în mod firesc sau pot fi fixate intenţionat.

Anticipare

Repetarea mentală a procedurii prin care vrei să obţii un rezultat. O simulare mentală a unor evenimente viitoare dorite. **Asociere contrară**

Adoptarea unor modele de comportament diferite de cele ale interlocutorului, cu scopul de a întrerupe comunicarea cu el (în cadrul unei conversaţii sau întâlniri) sau pentru a afecta negativ raportarea lui cu el însuşi. **Asociere încrucişată**

Asocierea limbajului corporal al unei persoane cu o altă acţiune, cum ar
fi să-ţi mişti mâna în funcţie de ritmul vorbirii celuilalt.

Auditiv

în legătură cu simţul auzului. **Cadru**

O metodă de a analiza un lucru, un anumit punct de vedere, de exemplu cadrul negocierii priveşte comportamentul ca şi cum ar fi o formă de negociere. **Calibrare**

Recunoaşterea cu precizie a stării psihice a altcuiva prin interpretarea
semnalelor non-verbale.

Capacitate

O strategie eficientă pentru îndeplinirea unei sarcini. O aptitudine sau un obicei. Poate fi şi o deprindere de gândire. Unul dintre nivelurile neuro-logice. **Ca şi cum**

Utilizarea imaginaţiei pentru a cerceta consecinţele gândurilor şi ale acţiunilor „ca şi cum" ele ar fi apărut deja, când de fapt acest lucru nu a avut loc. O formă de planificare de scenariu.

Căutare transderivaţională

Conferirea de sens unor termeni prin conectarea lor la propria ta experienţă. **Citate**

Cineva mi-a spus că asta înseamnă: „model lingvistic prin care exprimi un mesaj ca şi cum ar proveni de la altcineva.” **Comandă implicită**
O comandă cuprinsă într-o propoziţie mai lungă. Este marcată de tonul vocii sau de gestică.
Comportament
Orice activitate, inclusiv gândirea. Comportamentul reprezintă unul dintre nivelurile neurologice.
Condiţii bine formulate
Un set de condiţii necesare pentru a te exprima şi a gândi despre un obiectiv aşa încât să-l faci accesibil şi uşor de controlat. **Configurare**
Derivarea sau evocarea unei forme de comportament, a unei stări sau a unei strategii.
Congruenţă
Aliniere a convingerilor, valorilor, aptitudinilor şi a acţiunilor, astfel încât „să spui ce faci şi să faci ce spui”. A fi compatibil şi într-o raportare justă cu tine însuţi. **Conştient**
Orice lucru sesizat conştient în momentul prezent.
Context
Cadrul specific, format din coordonatele de timp şi spaţiu, dar şi de persoanele prezente, care conferă un sens unui eveniment. Anumite acţiuni sunt posibile într-un context (de pildă, pe scenă), dar nu sunt permise în alte contexte (un loc public, de exemplu o stradă). **Convingeri**
Generalizările pe care le facem în legătură cu alţii, cu lumea înconjurătoare sau cu noi înşine şi care devin principiile noastre operaţionale. Acţionăm ca şi cum ele ar fi adevărate şi chiar sunt adevărate pentru noi. Convingerile reprezintă un nivel neurologic. **Cuvinte nespecifice**
Cuvinte care nu desemnează clar persoanele sau obiectele la care se referă, cum ar fi „ei”.

Deformare
Schimbarea unei experienţe, diferenţierea ei întrucâtva. **Descriere triplă**
Analiza unui eveniment prin prisma celor trei poziţii perceptuale. **Dialog intern**
Momentele când vorbeşti cu tine însuţi. **Digital (adjectiv)**
Capabil de stări distincte, dar nu pe o scară continuă. Exemplul tipic este un întrerupător care arată că televizorul, de pildă, este pornit sau oprit, dar nu poate fi pornit puţin sau oprit mai mult. **Dincolo de identitate**
Acel nivel al experienţei care te reprezintă cel mai bine, îţi angrenează esenţa cea mai adâncă a personalităţii tale şi te conectează cel mai strâns cu ceilalţi. Este unul dintre nivelurile neurologice. Este adesea numit nivelul spiritual. **A doua poziţie perceptuală**
Experimentarea punctului de vedere îmbrăţişat de o altă persoană. Această poziţie perceptuală are la rândul ei două subcategorii: o poziţie emoţională care vizează împărtăşirea emoţiilor celuilalt; o poziţie cognitivă care vizează înţelegerea gândurilor celuilalt. **Echivalenţi complecşi**
Două afirmaţii despre care se consideră că semnifică acelaşi lucru, o afirmaţie fiind o formă de comportament, iar cealaltă ilustrând o însuşire; de exemplu, te gândeşti că cineva nu este atent la ce spui dacă nu se uită la tine. **Ecologie**
Preocuparea în legătură cu şi cercetarea atentă a tuturor consecinţelor pe care le pot genera gândurile şi acţiunile tale în întreaga reţea de relaţii în care te defineşti ca parte. Ecologia internă constituie felul în care gândurile şi sentimentele unei persoane se armonizează pentru a crea o stare de compatibilitate sau de incompatibilitate. **Flexibilitate**

Ai mai multe opţiuni de gândire şi de comportament pentru a-ţi atinge
un obiectiv. Unul din pilonii NLR

Generalizare

Procesul prin care o experienţă specifică ajunge să reprezinte o clasă
întreagă sau un grup de experienţe.

Gustativ

În legătură cu simţul gustului.

Identitate

Imaginea ta despre tine şi felul în care te percepi.

Cine crezi că eşti. Unul din nivelurile neurologice.

Ieşirea dintr-o stare

Folosirea oricărei mişcări sau a oricărui factor de distragere a atenţiei
pentru a schimba o stare emoţională.

Incongruenţă

Absenţa unei juste raportări la tine însuţi, prezenţa unui conflict interior care se manifestă în comportament. Poate fi incongruenţă consecutivă— o acţiune urmată de o altă acţiune care o contrazice pe prima — sau simultană — de exemplu, un acord verbal rostit, însă pe un ton care trădează îndoiala.

Intenţie pozitivă

Obiectivul pozitiv de la baza oricărei acţiuni sau convingeri.

Inventar

Conştientizarea la un moment dat a tuturor experienţelor tale vizuale,
auditive, kinestezice, olfactive sau gustative.

înlănţuire

înşiruirea unei serii de stări, **în timp**

O linie temporală în cadrul căreia momentul „acum” trece prin tine. Cârtd adopţi linia temporală „în timp”, nu observi trecerea timpului, ci eşti purtat înainte de val.

întreruperea modelului

Modificarea dispoziţiei cuiva într-o manieră abruptă, de obicei printr-o
asociere contrarie.

Kinestezic
Simţul tactil. Senzaţiile tactile şi sentimentele interne, cum ar fi emoţiile şi senzaţiile de care îţi aduci aminte, ca şi simţul echilibrului. **Limbaj corporal**
Felul în care comunicăm cu ajutorul corpului, fără cuvinte sau sunete, de pildă prin postura corpului, gesturi, mimica feţei, înfăţişare sau semnale de accesare. **Linie temporală**
Linia care leagă trecutul tău de viitor. „Locul" în care ne stocăm imaginile, sunetele şi senzaţiile din trecut şi cele legate de viitor.
Mediere
Abilitatea de a soluționa o dispută între alte părți.
Mediu
Locul, timpul şi oamenii cu care suntem împreună.
Meta
Putem spune că un lucru este într-un raport de meta faţă de un altul dacă se află la un nivel mai înalt. Cuvântul provine din limba greacă şi înseamnă „deasupra" sau „dincolo de". **Meta-model**
Un set de modele lingvistice şi întrebări care leagă limbajul de experienţă. **Meta-poziţie**
O poziţie în afara unei situaţii, care îţi permite să o priveşti într-o manieră mai obiectivă. Este folosită ca poziţie a observatorului în exerciţiile NLR Meta-stări
Stări în legătură cu alte stări, de exemplu te simţi enervat din cauza oboselii tale.
Metafora
Comunicare indirectă printr-o povestire sau o figură de stil care implică o comparaţie. în NLP conceptul de metaforă cuprinde comparaţii, povestiri, parabole şi alegorii. Exprimă implicit sau explicit faptul că un lucru se aseamănă cu un altul. **Model**

O descriere practică a felului în care funcţionează ceva. O descriere marcată de generalizări, omiteri şi deformări, care este îndeajuns de simplă pentru a putea fi folosită eficient.

Modelare

Procesul prin care se identifică o serie de idei sau acte de comportament care vor permite cuiva să îndeplinească o sarcină.

Modelare personală

Modelarea propriilor stări de performanţă eficientă şi transformarea lor în resurse.

Modelul Milton

Reversul meta-modelului. Recurge cu multă ingeniozitate la modele lingvistice vagi pentru a se ajusta ritmului celuilalt. Este alcătuit dintr-o serie de formate lingvistice elaborate de Grinder şi Bandler pornind de la Milton Erickson.

Modelul Pollyana

O reîncadrare inadecvată şi forţată sau o reîncadrare care nu ţine cont de context.

Momente de profunzime

O stare uşoară de transă când îţi concentrezi atenţia spre interior, spre propriile tale dispoziţii.

Momente de suprafaţă

O stare în care atenţia îţi este concentrată spre exterior.

Negociere

Procesul prin care încerci să obţii un rezultat tratând cu o altă parte care poate urmăreşte un obiectiv diferit.

Niveluri neurologice

Niveluri diferite de experienţă: mediul, comportamentul, competenţa, convingerile, identitatea şi nivelul care se află dincolo de identitate. Teorie dezvoltată în special de Robert Dilts.

Nominalizare

„Termen lingvistic care desemnează transformarea unui verb într-un substantiv abstract, ca şi substantivul astfel format. De exemplu, „a relaţiona" devine „relaţie" — un proces devine un lucru.

Obiectiv

Un scop specific, perceptibil cu ajutorul simţurilor, pe care doreşti să-l atingi. Ştii deja ce vei vedea, ce vei auzi şi ce vei simţi când vei ajunge la obiectivul dorit. Unul din pilonii NLR **OCIM**
Obiective colosale, incredibil de mari. Obiective generale pe termen
lung care sunt legate strâns de valori.
Olfactiv
în legătură cu simţul mirosului. **Operatori modali de necesitate**
Cuvinte care implică reguli în legătură cu ce este necesar, cum ar fi „ar trebui”, „nu ar trebui”, „trebuie”. **Operatori modali de posibilitate**
Cuvinte care implică reguli în legătură cu ce este posibil, cum ar fi „pot”, „nu pot”, „se poate”, „posibil”, „imposibil”. **Pilonii NLP**
Tu, prezumţiile, obiectivele, raportarea, flexibilitatea şi reacţiile (acuitate senzorială).
Portionare
Schimbarea percepţiei care se realizează de obicei prin transferul la un nivel superior sau inferior. Meta-modelul porţionează limbajul de manieră descendentă, solicitând exemple concrete. Modelul Milton operează o portionare ascendentă a limbajului, incluzând un număr de posibile cazuri concrete în structura unei fraze generale. Metaforele porţionează informaţia lateral, pentru a detecta un sens diferit de pe acelaşi nivel. **Postulat conversaţional**
O formulă lingvistică hipnotică, o întrebare care poate fi interpretată ca o comandă, cum ar fi: „Ai dus gunoiul?” **Poziţie perceptuală**
Punctul de vedere pe care îl adoptăm. Există o primă poziţie perceptuală (punctul nostru de vedere), o a doua poziţie perceptuală (a unei alte persoane) şi o a treia poziţie (relaţia dintre cele două). Predicate

Cuvinte senzoriale care indică utilizarea unui sistem reprezentațional. **Preluarea comenzii**
Capacitatea de a schimba ceea ce faci în timp ce păstrezi o raportare adecvată la celălalt, astfel încât în cele din urmă cealaltă persoană va adopta modificările tale. **Prezumţii**
Idei sau convingeri care sunt presupuse a fi adevărate şi pe baza cărora oamenii acţionează. Unul din pilonii NLR **Prima poziţie perceptuală**
Perceperea lumii numai din punctul tău de vedere. Eşti în contact cu realitatea ta interioară. Una din cele trei poziţii perceptuale. **Principii universale**
Cuvinte precum „toți”, „toată lumea”, „fiecare”, „niciodată” care nu permit nicio excepție. **Prin timp**
O linie temporală care este detaşată de linia ta temporală şi ca atare te face conştient de trecerea timpului. **Procesul PAM**
Verificarea unui obiectiv ținând cont de factorii: posibilitate, abilitate, merit. **Programare neuro-lingvistică**
Studiul performanţei eficiente şi al structurii experienţei subiective.
Raportare
O relație bazată pe încredere și receptivitate față de tine însuți și de
ceilalți. Unul din pilonii NLR
Reacţie
Rezultate ale acțiunilor tale care îți influențează pasul următor. Unul din
pilonii NLR
Reflectare
Asocierea exactă cu anumite aspecte din comportamentul altcuiva. **Reîncadrare**

înţelegerea diferită a unei experienţe, conferirea unui sens diferit experienţei respective.

Reîncadrarea de conţinut

Conferirea unui alt sens unei afirmaţii sau unei acţiuni prin întrebarea: „Ce altceva ar putea să însemne asta?” **Reîncadrare contextuală**

Conferirea unui alt sens unei afirmaţii sau unei acţiuni prin schimbarea de context. întrebarea adecvată în acest caz este: „ în ce context ar avea sens acest lucru?” **Reprezentarea realităţii**

Reprezentarea unică a realităţii pe care fiecare persoană o elaborează pe baza percepţiilor şi a experienţelor individuale. Nu este numai un concept, ci un adevărat stil de viaţă şi de lucru. **Resurse**

Orice lucru care te poate ajuta să atingi un obiectiv, de exemplu fiziologia, stările, gândurile, convingerile, strategiile, experienţele, oamenii din jurul tău, evenimentele, bunurile posedate, locuri sau povestiri. **Schimbare de prim ordin** o schimbare care nu are nicio altă ramificaţie.

Schimbare de ordin secund

O schimbare cu ramificaţii extinse în alte domenii faţă de cel în care schimbarea s-a produs. **Semnale de accesare**

Felul în care ne ajustăm corpul, prin respiraţie, postură, gesturi şi mişcări ale globilor oculari, pentru a adopta un anumit stil de gândire.

Semnale de accesare ale ochilor

Mişcări ale globilor oculari în anumite direcţii, fapt ce indică o gândire vizuală, auditivă sau kinestezică

.Sinestezie
O legătură automată între un simţ şi altul, cum ar fi sunetul vocii cuiva care te face să te simţi bine.
Sistem reprezentaţional
Diversele canale prin care ne re-prezentăm interior informaţia, folo- sindu-ne de simţuri: vizual (vederea), auditiv (auzul), kinestezic (senzaţia ile corpului), olfactiv (mirosul) şi gustativ (gustul).
Sistemul reprezentaţional preferat
Sistemul reprezentaţional pe care un individ îl foloseşte în mod obişnuit pentru a gândi conştient şi pentru a-şi organiza experienţa. De obicei, iese la iveală când persoana respectivă se află sub stres sau presiune. **Sistemul reprezentaţional principal**
Sistemul reprezentaţional pe care îl foloseşti pentru a accesa informaţiile stocate. Pentru unii oameni, de exemplu, o imagine mentală a unei scene de vacanţă va readuce în memorie întreaga experienţă. **Sistemul vestibular** Simţul echilibrului. **Spiritual**
Vezi „dincolo de identitate". Stare
Suma gândurilor noastre, a senzaţiilor şi a emoţiilor, a energiilor fizice şi mentale.
Stare asociată
A fi în interiorul unei experienţe, a vedea totul prin propriii tăi ochi, a percepe direct prin simţurile tale.
Stare disociată
A fi la un pas distanţă de o experienţă pe care o vezi, o auzi şi o simţi ca
şi cum ai percepe-o din exterior. Te simţi cumva detaşat de respectiva
experienţă.
Stare emoţională
Vezi „Stare".
Stare fundamentală

Starea de spirit firească şi cea mai obişnuită.

Strategie

O secvenţă repetabilă de gânduri care duc la acţiuni şi care produc în cele din urmă un anumit rezultat.

Structură de suprafaţă

Forma vizibilă care este derivată din structura profundă prin omiteri, deformare şi generalizare. în lingvistica transformaţională, ea reprezintă chiar cuvintele pe care le rostim. **Structură profundă**

în gramatica transformaţională, aceasta reprezintă forma lingvistică integrală a unei afirmaţii din care este derivată structura de suprafaţă (ce se spune de fapt). în general, este o structură mai generală care dă naştere unei forme vizibile particulare.

Subconştient

Orice lucru de care nu eşti conştient în momentul prezent. **Submodalităţi**

Distincţiile fine pe care le facem în fiecare sistem reprezentaţional, calităţile reprezentărilor noastre interioare şi cărămizile din care se construiesc gândurile noastre. Ştergere

Omiterea unei porţiuni dintr-o experienţă. **Transa**

O stare modificată care concentrează atenţia spre aspecte particulare ale realităţii noastre interioare pe o perioadă de timp limitată. **A treia poziţie perceptuală**

Adoptarea punctului de vedere al unui observator detaşat, sau vederea de ansamblu a sistemului.

Valori

Lucruri care prezintă importanţă pentru tine, cum ar fi sănătatea. **Verbe nespecifice**

Verbe neclare sau fără niciun adverb sau complement,

cum ar fi „a face”, „a crede”.

Indice

(* indică o rubrică în glosar)

♦a doua poziţie perceptuală, 59,64 emoţională, 59 intelectuală, 59 a treia poziţie perceptuală, 59 abilitate, 38-9,75 abilitate discursivă, 350 adaptare, 44,70,268-70,362 afirmaţii, 41-2 alergii, 125
ambiguitate fonologică, 271 ambiguitate de punctuaţie, 272 ambiguitate a ariei de acoperire, 272 ambiguitate sintactică, 271 amnezie, 260
*analiză retrospectivă, 314
cadru, 336 analiză tranzacţională, 391 ancore, 122,131-2,144,147,191,204,256 auditive, 123 combinare, 134-5 de verificare, 132 gustative, 124 ♦înlănţuire, 133,137-9 kinestezice, 124 olfactive, 124 producere, 124 strategie, 128 suprapunere, 133-4 vizuale, 123 * anticipare, 109,132,192,312,368
schimbare organizaţională, 110-l AOLAN, 310,318
♦aptitudine, 52,75 aptitudini, 75
de comportament, 72-5 de convingeri şi valori, 75
de limbaj al trupului, 72
de identitate, 75
dincolo de nivelul identitar, 76
la telefon, 76
limbaj, 74
tonul vocii, 73
♦asociere, 119
atenţie, 78
externă, 78 internă, 80,257
♦auditiv, 78
♦cadre, 333-4 ca şi cum, 338 de contrast, 337-8 ecologic, 335 de feedback, 342 de negociere, 339 retrospectiv, 336-7 rezultat, 336 sistemic, 339 vină, 340
cadre de soluţionare a problemelor, 340-3 cognitive, 371 conturate, 360 de relaţionare, 372 de remediere, 176 emoţionale, 371 generale, 371 generative, 176,376 instabile, 371 neconturate, 361 nestructurate, 361 legate de sarcini, 372 specifice, 371 stabile, 371 structurate, 360
*cadrul „ca şi cum”, 338 ♦cadrul contrastului, 337-8
cadrul vinii, 340 „calibrare, 130-l *Campionul*, 355
catalepsie, 260-l cauză-efect, 236-8 reversul, 238

♦căutare transderivaţională, 211-2 *Cercul Poeţilor Morţi,* 178 ♦citate, 275
♦comenzi implicite, 274 comparaţii, 219,242,267
♦compatibilitate, 71-2 aptitudini, 75 ♦asociere încrucişată, 75 comportament, 72 convingeri şi valori, 75 dincolo de identitate, 76 ♦limbaj al trupului, 72 identitate, 75 limbaj, 74 ton al vocii, 73 comportament, 52,72-5,343 ♦congruenţă, 323-6 semnal, 327-8 constructivism, 289 ♦conştient, 23-5,255-6 competenţă, 46,349 incompetenţă, 46,349 ♦convingeri, 36-7,52,75,159-60,233
♦deformare, 202-4,208-9,214,244,268
temporală, 260 dereglarea personalităţii multiple, 325 ♦dialog intern, 85,86,246 ♦dincolo de identitate, 52,76 ♦disociere, 119-121,165
vizual-kinestezică, 164 *Don Juan DeMarco, 11*
♦echivalenţi complecşi, 234-6,243,267 ♦ecologie, 20,32,173,354
cadru, 335 control, 20-22 externă, 22-3 internă, 21-2 emoţii, 94-5,117-8 experienţă senzorială, 203 feedback, 16,30,342,344 figura Hering, 209 filtru al experienţei, 301-309 ♦flexibilitate, 16,348 fobie, 164
proces, 167-70 fugă, 263-62
gândire sistemică, 357-359 ♦generalizare, 204-5,207-8,215,243,269 generatorul de comportament diferit, 195-6 generatorul meta-semantic, 295-6 gestionarea timpului, 172-3,374 ♦gustativ, 78
sistem reprezentaţional, 83
High Fidelity, 66 hipnoză, 258,265 *Holy Smoke, 211*
I Ching, 8 ♦identitate, 33,52 ♦incompatibilitate, 74-76 ♦incongruenţă, 21-2,323-6 consecutivă, 325-6 semnal, 328 simultană, 325-6 indexul referenţial nespecificat, 217,242, 267
indicele Fog, 294-5
integrarea mişcării globilor oculari, 103-5 integrarea părţilor, 320-3 ♦intenţie pozitivă, 18,343-6,353 intuirea gândurilor celuilalt, 232,244-5,268
reversul, 234,245 ♦inventar, 80-1
închisoarea îngerilor, 4 încredere, 69 prag, 70 întrebări, 211-3,273-4,3-11 deschise, 212 directe, 211 externe, 211 finale, 273 implicite, 274 interne, 211 închise, 212 manipulative, 211 ♦întrerupere a stării, 127-8 învăţare (procesul de), 44,182,207 accelerată, 47 definiţie, 44

din modele experienţiale, 165-7 generativă, 50 prin circuit dublu, 50 printr-un singur circuit, 49 simplă, 49 strategii, 180-l tradiţională, 46 zonă, 47-8
jargon, 298-9 jocuri, 315
cu sumă nulă, 316 cu sumă nenulă, 316 fără sfârşit, 315 meta, 316 teorie, 315 judecăţi, 220-2,242,268
Kramer contra Kramer, 332 ♦kinestezic, 78
legături duble, 272 libertate emoţională, 123,125 limbaj, 12,201,214 digital, 295 organic, 283
sistem reprezentaţional, 204
senzorial, 105,296-9 transă, 257 ♦linii temporale, 170
configurare, 170 ♦"în timp", 171-2 ♦"prin timp", 171-2
submodalităţi, 180,187
manipulare, 67-68 măiestrie, 46
mecanismul pârghiilor, 358 *Matrix, 26* mediere, 309
♦mediu, 72 merit, 39
♦meta-model, 214-7,309 cauză-efect, 236-8,245
inversată, 238,245 comparaţii, 219,242 echivalenţi complecşi, 234-6,244 funcţii, 216
index referenţial nespecificat, 217, 243
intuirea gândurilor celuilalt, 232-3,244 invers, 225-243 judecăţi, 220-2,242 ♦nominalizări, 229-32,244 ♦prezumţii, 239-41,246 ♦principii universale, 222,243
rezumat, 241 ştergeri simple, 216,241 utilizare, 246-7
♦verb nespecific, 218,242 meta-reflectare, 60-3 meta-stări, 139-41 ♦metaforă, 275,281-2,298,309 asociate, 287 comparaţii, 284 cognitivă, 285 cotidiene, 282 emoţionale, 286 izometrice, 287-8 procesul de învăţare generală, 285
misiune, 52
model de întrunire, 63-5 ♦modelul Milton, 267 ambiguitate, 271-2 areal, 271 fonologie, 271 punctuaţie, 272 sinactică, 271 cauză-efect, 268 comenzi implicite, 274 comparaţii, 267 echivalenţi complecşi, 268 index referenţial nespecificat, 267 intuirea gândurilor celuilalt, 268 întrebări, 273 întrebări finale, 273 judecăţi, 268 legături duble, 272 nominalizări, 268 ♦operatori modali, 269 de necesitate, 269 de posibilitate, 269 postulate conversaţionale, 273 presupuneri, 269 principii universale, 269 ştergeri simple, 267 utilizare, 269 verbe nespecifice, 267 modelul Pollyanna, 349 modelul reînnoirii radicale, 135-6 ♦modelare, 18,155-6,181-2,197 codificare, 198 identificare, 198 propagare, 198 utilizare,

198 modele de mişcare ale globilor oculari, 86 ♦momente de profunzime, 258 ♦momente de suprafaţă, 258 neajutorare învăţată, 224 negociere, 309 abilităţi, 312 cadru, 339
integrarea părţilor, 320
♦niveluri neurologice, 51-3,119,234,368 aliniere, 55
confuzie, 54 limbaj, 54
soluţionarea problemelor, 54 ♦NLP, 357
aplicaţii, 365,372,380-l cadre de soluţionare a problemelor,
340-3 definiţie, 11-5 elemente, 362-3 gândire sistemică, 357-9 integrare, 357-9 modelare, 197-8 model de schimbare, 28 modele, 385 piloni, 15-6
prezumţii, 16-19,376-9 structură, 362-3
♦nominalizări, 229-33
obiceiuri, 122 ♦obiective, 16,27 cadru, 335 ♦condiţii, 30-4 gândire, 28 ♦OCIM, 34-6 ♦olfactiv, 78
sistem de reprezentare, 81 ♦operatori modali, 225,243,269 de necesitate, 227-9,243,269 de posibilitate, 225-7,243,269
pată albă, 206 plictiseală, 48 ♦porţionare, 304-6 ascendentă, 306 descendentă, 307 laterală, 307 limbaj, 309 ♦postulate conversaţionale, 273 ♦poziţii perceptuale, 58,311 aliniere, 318
a doua poziţie, 59 a treia poziţie, 59 prima poziţie, 59 *prima poziţie perceptuală, 59 ♦predicate, 84,105-6 auditive, 107 gustative, 108 kinestezice, 107 olfactive, 108 vizuale, 106 prejudecăţi, 221 ♦presupuneri, 239-41,246,269 ♦principii universale, 222 probleme, 176,370 procesul PAM, 37 psihanaliză, 25
psihologia gestalt, 226,393,394 publicitate, 276
♦raportare, 15,67-70 ♦reîncadrare, 346-9 context, 346-7 conţinut, 347-8 convingeri, 350 inversă, 349 în şase paşi, 351-4 regula 80:20,379
reînnoirea modelelor trecute, 135-6 relaţie, 67,248-9,372 repetiţie mentală, 111-2,192 ♦resurse, 18,31,172-4,366-7,368-9
sarcină, 27,250,372 scriere, 292-4 ♦semnale de accesare, 84 schimbarea istoriei personale, 135-6 ♦schimbare de prim ordin, 159-60 ♦schimbare de ordin secund, 352,360-l semantică generală, 389 semnale de accesare, 84,191
♦semnale de accesare ale globilor oculari, 85,191
sensibilităţi comune, 149 simţul proprioceptiv, 93,151

simţul tactil, 94,151 ♦simţul vestibular, 82,94,151 simţuri, 78 ♦sinestezie, 101,189 ♦sisteme de reprezentare, 81-4,149,155 auditiv, 82,91-2 gustativ, 83 kinestezic, 82,93-6 olfactiv, 83 ♦preferate, 83,96-7 ♦predominant, 37 suprapunere, 100-2 traducere, 98-100 vizual, 82, 88-9 ♦sistem predominant de reprezentare, 97 sisteme reprezentaţionale suprapuse, 100 ♦stări, 116-7,365' aptitudini, 117 asociere, 119-22 calibrare, 130 configurare, 129 creativă, 117,311,364 disociere, 119-22 fundamentale, 117 întreruperea stării, 127-8 necreativă, 117 schimbare, 125-6,141-3 ♦strategii, 179 decizie, 180-2 fixare, 191-2 identificare, 186 întrebări, 248-9 învăţare, 180 memorie, 180 modelare, 190 motivaţie, 180-2 notaţia, 188 realitate, 180 utilizare, 180-2 strategia Disney, 192-5 ♦structură de profunzime, 210-l ♦structură de suprafaţă, 21

1♦subconştient, 23-5,255-7 competenţă, 46,349
incompetenţă, 46,349 resurse, 257,266,272
♦submodalităţi, 148-150
♦analiză contrastivă, 159-61 analoage, 150 auditive, 151
configurare, 156-8 critice, 153-4 digitale, 150 gustative,
152-3 kinestezice, 151 limbaj, 154-5 olfactive, 152-3
proprietăţi sistemice, 154 semnale de accesare, 156
vizuale, 150
terapie, 182 tonalitate, 72-3,158-9 TOTI, 183—4,391-2
traducere, 98-100 transă, 257-9
cotidiană, 262-3 indicaţii, 259 limbaj, 263 traumă,
124,168,373 tulburări post-traumatice, 164
valori, 52,75 vânzări, 182,276 verbe nespecifice,
218,242,267 vizual, 78
sistem de reprezentare, 81,87 vizualizare,
85,88,89♦ştergere, 203,205-6,215,241,267 simplă,
215,216,241,267
zona de anxietate, 47-8 zona de monotonie, 4

Andreas, Steve, 5 Andreas, Connirae, 5 Aristotel, 149
Bandler, Richard, 5,214,263,393
Bannister, Roger, 38
Bateson, Gregory, 232,263,287,392-3
Berne, Eric, 391
Cameron-Bandler, Leslie, 5
Chomsky, Noam, 197
Chuang Tzu, 285,289
Condon, William, 73
Cytowic, Richard, 102
Lakoff, George, 390
DeLozier, Judith, 5
Dilts, Robert, 5
Disney, Walt, 192 Erickson, Milton, 197,263-6,287
Gallanter, Eugene, 183,391-2 Gordon, David, 5 Grinder,

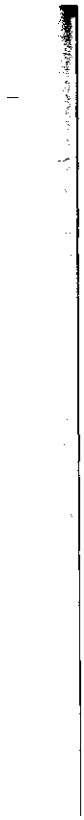
John, 5,214,263,393 James, Tad, 5 James, William, 388 Johnson, Mark, 390 Korzybski, Alfred, 390 Miller, George, 183,305,391 Perls, Fritz, 214,197,226,393 Pribram, Karl, 391-2 Rogers, Carl, 390-l Satir, Virginia, 197,214,394 Seligman, Martin, 22

4Cuprins

Mulţumiri**.....*5***
Introducere.....7
CAPITOLUL 1
Ce este NLP? 11
CAPITOLUL 2
Obiective.....27
CAPITOLUL 3
Procesul de învăţare 44
CAPITOLUL 4
Relaţiile.....67
CAPITOLUL 5
Simţurile.....78
CAPITOLUL 6
Stările emoţionale.....116
CAPITOLUL 7
în interiorul minţii 148

CAPITOLUL 8
Strategii.....179
CAPITOLUL 9
Limbajul.....201
CAPITOLUL 10
Meta-modelul.....214
CAPITOLUL 11
Modelul Milton.....255
CAPITOLUL 12
Metafora.....281
CAPITOLUL 13
Scrierea.....292
CAPITOLUL 14
înţelegerea.....301
CAPITOLUL 15
încadrarea.....333
CAPITOLUL 16
Să punem toate lucrurile cap la cap 357
ANEXAI
Modelele NLP.....385
ANEXA 2
Principalele influenţe asupra dezvoltării NLP 388
Glosar 397
Indice 409
Editor: GRIGORE ARSENE **Redactor:** MARIA CERNEA
CURTEA VECHE PUBLISHING str. arh. Ion Mincu 11, Bucureşti tel.: (021)222.57.26, (021)222.47.65 redacţie: 0744.55.47.63 fax: 223.16.88 distribuţie: (021)222.25.36 e-mail: redactie@curteaveche.ro internet: www.curteaveche.ro
fedprint
tipografi

e



l închide ochii.
i Loveşte cu pumnul în scaun astfel încât să produci un
zgomot. i Reprodu mental acest sunet.

1. **Vizualizează alţi oameni care interpretează respectiva melodie. Observă-i cum ciupesc corzile chitarei, cum cântă la trompetă sau bat tobele. Pe măsură ce vezi asta, sunetul îţi va veni în minte mai**

   , firesc. Strategia funcţionează bine în special dacă te pricepi la

   I vizualizări mentale.

   |

2. **închipuie-ţi că tu însuţi cânţi la un instrument. Nu contează dacă în**
   \
   realitate poţi sau nu. Imaginează-ţi cum atingi corzile chitarei, cum
   ;
   cânţi la trompetă sau baţi tobele. Ascultă sunetele pe care le pro-
   ]